

ZUR PROBLEMATIK DER KAPITALISTISCHEN
ENTWICKLUNG UND INDUSTRIALISIERUNG
IN GUATEMALA SEIT 1960

INAUGURAL-DISSERTATION
zur
Erlangung der Doktorwürde
des
Fachbereichs Gesellschaftswissenschaften
der Philipps-Universität Marburg/Lahn

vorgelegt von

LUIS ALBERTO CASTILLO STAEBLER
aus Guatemala-Stadt

Marburg/Lahn 1976

1977

ZUR PROBLEMATIK DER KAPITALISTISCHEN
ENTWICKLUNG UND INDUSTRIALISIERUNG
IN GUATEMALA SEIT 1960

INAUGURAL-DISSERTATION
zur
Erlangung der Doktorwürde
des
Fachbereichs Gesellschaftswissenschaften
der Philipps-Universität Marburg/Lahn

vorgelegt von

LUIS ALBERTO CASTILLO STAEBLER
aus Guatemala-Stadt

Marburg/Lahn 1976



Vom Fachbereich Gesellschaftswissenschaften
der Philipps-Universität Marburg/Lahn

als Dissertation angenommen am 2. 2. 1977

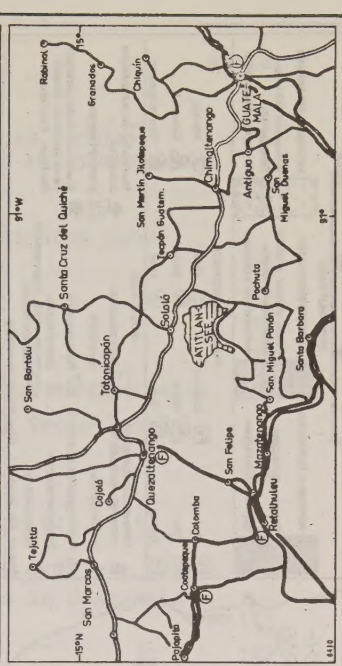
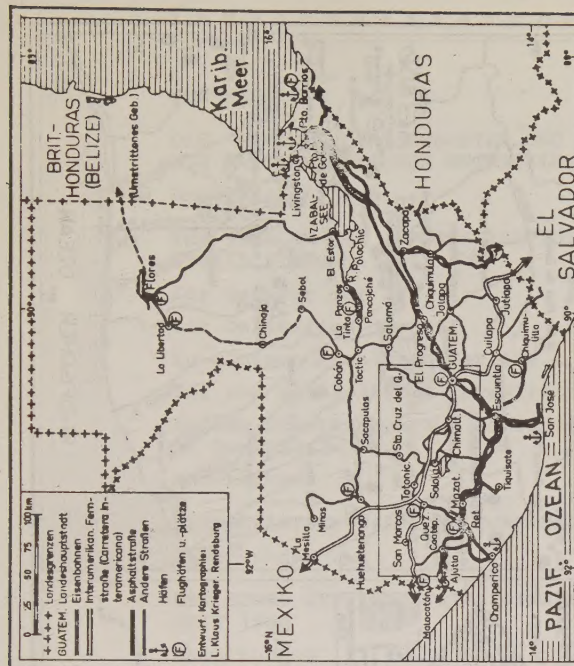
Tag der mündlichen Prüfung am 25. 2. 1977

Berichterstatter: Prof. Dr. Dieter Boris

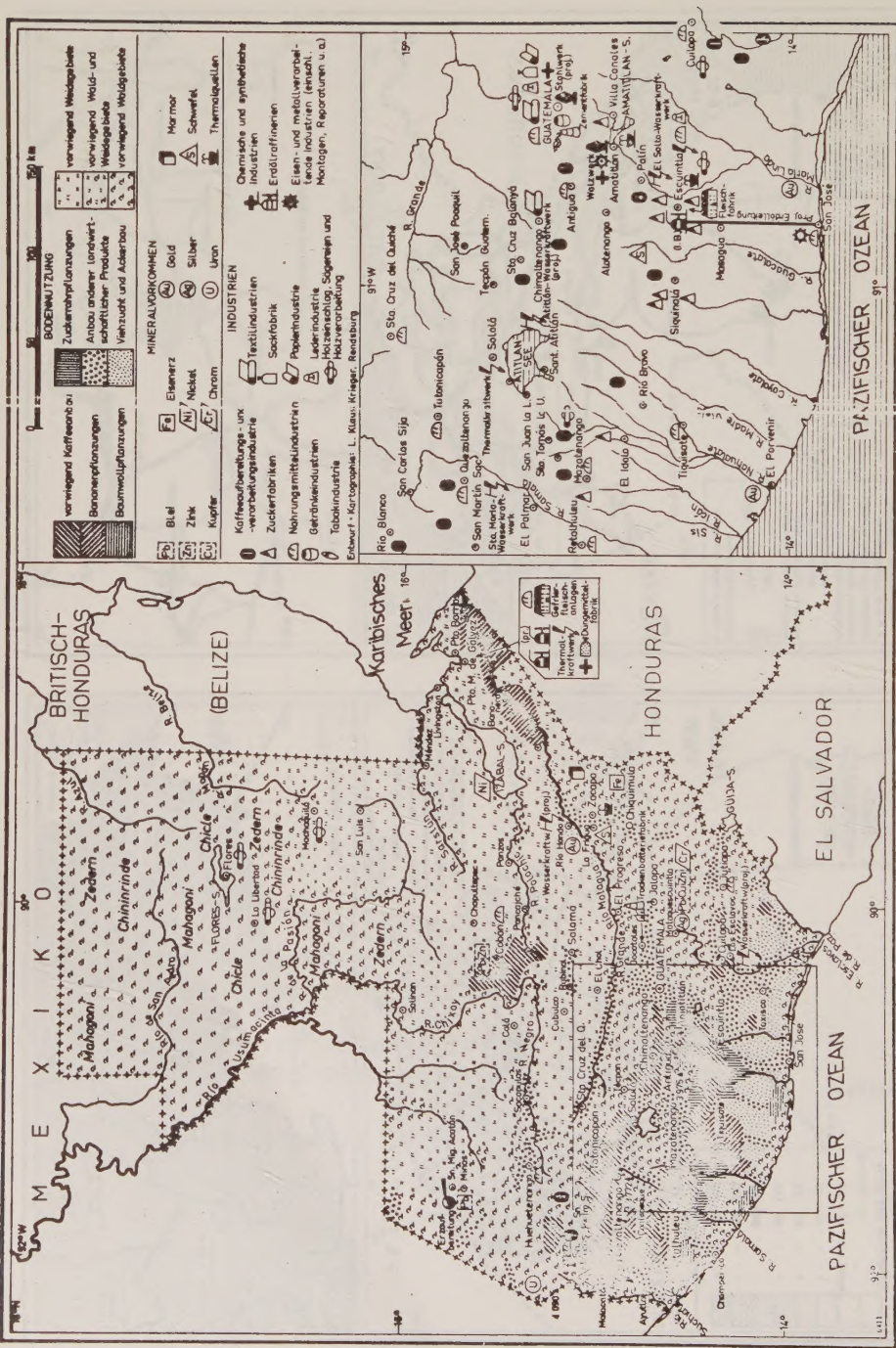
Mitberichterstatter: Prof. Dr. Renate Rausch

Dr. Jürgen Harrer

VERKEHR



LAND- UND FORSTWIRTSCHAFT, BODENSCHÄTZE UND INDUSTRIESTÄNDEORTE



Inhaltsverzeichnis

	Seite
VORBEMERKUNG	1
DIE "DEPENDENCIA"-THEORIEN UND DAS PROBLEM DER KAPITALISTISCHEN ENTWICKLUNG LATEINAMERIKAS	4
Anmerkungen	57
ZUM PROBLEM DER IMPORTSUBSTITUIERENDEN INDU- STRIALISIERUNG (ISI)	64
Zur Genesis der ISI	68
Zur Definition der ISI	76
Zu einigen Problemen der ISI	79
ISI und ausländische Investitionen in Guatemala	118
Einige Bemerkungen zur Rolle der Technologie in der ISI	130
Anmerkungen	148
WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG GUATEMALAS BIS 1974	160
Anmerkungen	172
DER STAND DER INDUSTRIALISIERUNG IN GUATEMALA SEIT 1960	175
Anmerkungen	183
ZUR STRUKTUR DER INDUSTRIE	184
Zur Typologie der Industrien	184
Zur Struktur des Industriesektors	193
Formen der Unternehmensorganisation und Kredite	199
Verwendung des Industriekapitals	202
Zur Entwicklung der Arbeitsproduktivität	207
Zur Entwicklung der Löhne und der damit ver- bundenen Umverteilung des Einkommens im In- dustriesektor	207
Anmerkungen	211
DIE ZENTRALAMERIKANISCHE WIRTSCHAFTSGEMEINSCHAFT	214
Produktivkraftentwicklung und Gemeinsamer Markt	218
Auslandskapital und ZAGW	223
Zu der Krisis der ZAGW	226
Anmerkungen	229
DER AGRARSEKTOR	232
Geschichtliches	232
Die Reformperiode zwischen 1944-1954	235
Die Periode nach 1954	236

	Seite
Zur Struktur des Agrarsektors	239
Eigentumsformen im Agrarsektor	241
Eigentumsverhältnisse im privaten Agrarsektor	243
Zur Bodennutzung	250
Zur Produktivitätsentwicklung in der Landwirtschaft	253
Zum Problem der Finanzierung von Agrarinvestitionen	255
Zur ökonomischen Rolle der Landwirtschaft	257
Der Beitrag der Landwirtschaft zur Wirtschaftsentwicklung Guatemalas	259
Zum Verhältnis von Landwirtschaft und ISI	264
Der Beitrag der Landwirtschaft zur Arbeitsplatzbeschaffung	266
Steuerpolitik und Landwirtschaft	269
Anmerkungen	271
ANHANG: DIE NATÜRLICHE GRUNDLAGE GUATEMALAS	278
Das Gebiet	278
Äußere Naturbedingungen	278
Boden	279
Die natürlichen Regionen	281
Natürliche Reichtümer	283
Anmerkungen	287
LITERATURVERZEICHNIS	289
LEBENS LAUF	312

Vorbemerkung

Die soziologische und polit-ökonomische Diskussion und Theoriebildung Lateinamerikas seit Anfang der 60er Jahre wurde stark beeinflusst oder zum Teil ganz beherrscht durch die Schule der "Dependencia".

Einen bedeutenden Beitrag zur Herausbildung dieser theoretischen Position leistete das Ende der 50er Jahre erschienene Buch P. A. Barans "Politische Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums". Dieses Werk trug wesentlich zu einer neuen theoretischen Besinnung und Radikalisierung der lateinamerikanischen sozialwissenschaftlichen Intelligenz bei, und zur Überwindung der bis dahin herrschenden Modernisierungstheorien us-amerikanischer Provinienz. Die ersten Ansätze dieser neuen theoretischen Richtung, allerdings ohne den impliziten Gebrauch des Terminus "Dependencia", treten Anfang der 60er Jahre in den Werken lateinamerikanischer Sozialwissenschaftler wie P. Gonzales Casanova, A. Aguilar M., F. Carmona, R. Stavenhagen in Erscheinung.

Einfluß auf die "Dependencia-Theorie" übte auch das Werk A. G. Franks aus, der seinerseits auch stark unter dem theoretischen Einfluß Barans stand, und mit seiner Theorie der "Entwicklung der Unterentwicklung" nachhaltig den späteren Dependencia-Ansatz beeinflusste.

Wie im Laufe dieser Arbeit zu zeigen sein wird, führte diese Theorie zu einer Vernachlässigung der Realität Lateinamerikas, insbesondere der Möglichkeiten einer kapitalistischen Entwicklung der Region.

Historische Erfahrungen der 50er Jahre wurden verallgemeinert und führten zu theoretischen Positionen, die m. E. falsch sind; noch schlimmer, im Laufe der Diskussion und Theoriebildung wurden diese Positionen zu Glaubenssätzen, die keiner empirischen Überprüfung mehr bedurften, und nur kraft ihrer ständigen Wiederholung, als überprüft und theoretisch richtig galten.

Die mangelnden theoretischen Grundlagen der Dependencia-Theorie führten so zu einer sozialpolitischen und öko-

nomischen Grundhaltung, die man mit einer totalen Unterschätzung der Möglichkeiten kapitalistischer Industriearisierung einerseits und einer völligen Überschätzung der Möglichkeiten sozialistischen Klassenkampfes charakterisieren kann.

Der zum Dogma gewordene Lehrsatz, daß "die kapitalistische Ordnung in diesen Ländern (den Entwicklungsländern, d. Verfasser) den Rahmen für wirtschaftliche Stagnation, veraltete Technik und soziale Rückständigkeit abgegeben (hat), statt als Motor der wirtschaftlichen Expansion, des technischen Fortschritts und des sozialen Wandels zu dienen" (Baran), soll in dieser Arbeit und am Beispiel Guatemalas etwas relativiert werden.

Der Verfasser ist sich dabei bewußt, daß manche der Haupthypothesen der Dependencia-Theorie noch einer intensiveren Beschäftigung und empirischen Überprüfung, die weit über diese Arbeit hinausgehen müssen, bedürfen, um eine noch bessere fundierte Wiederlegung dieser Hypothesen zu garantieren - besonders die Frage der "Abhängigkeit", und die Rolle des Staates im Rahmen einer nachholenden kapitalistischen Industrialisierung, sowie die genauere Bestimmung einer Entwicklung, in der zwischen Abhängigkeit, Monopolkapitalismus und kapitalistischer Entwicklung keine Widersprüche mehr zu bestehen scheinen, eben die genauere Bestimmung einer abhängigen kapitalistischen Entwicklung (F. H. Cardoso), müssen geklärt werden.

Manche der hier an der Dependencia-Theorie geübte Kritik am Beispiel Guatemalas war mit viel Schwierigkeiten verbunden, die dadurch zu erklären sind, daß erstens, die wissenschaftlichen und empirischen Untersuchungen Guatemalas nicht gerade zahlreich vertreten sind, und darüber hinaus viele wissenschaftliche Arbeiten - besonders empirische Untersuchungen - dem Verfasser nicht zugänglich waren.

Außerdem lag eine objektive Erschwernis für die Überprüfung mancher Dependencia-Thesen, besonders der zentralen Frage über Chancen und Möglichkeiten einer kapitalistischen nachholenden Industrialisierung Guatemalas in der

Tatsache begründet, daß Guatemala sich erst in der Anfangsphase einer Verallgemeinerung der kapitalistischen Verhältnisse befindet und somit erst die Anfänge einer Industrialisierung sichtbar werden.

Es hätte die Untersuchung und Überprüfung der Möglichkeiten einer kapitalistischen Entwicklung einerseits erleichtert - andererseits auch kompliziert insofern, als das Problem noch vielseitiger geworden wäre - hätte man sich mit einem Land befaßt, das sich schon auf einer höheren Stufe der Durchsetzung kapitalistischer Verhältnisse befindet, wie z. B. Brasilien oder Mexico.

Trotzdem, meine ich, zeigt das Beispiel Guatemalas, daß die Erfassung der sozio-ökonomischen Realität dieses Landes - so wie sie die unter dem Blickwinkel der Dependencia-Theorien geschrieben sind, geschieht und letztlich Monokausal bleiben (exogene Momente determinieren letztlich die Entwicklung) nicht hinreicht, um die entscheidende Frage zu beantworten: Kann die kapitalistische Produktionsweise die Produktivkräfte und Produktionsverhältnisse in den Entwicklungsländern so weit vorantreiben, daß diese Produktionsweise eine reale Entwicklungsmöglichkeit für diese Länder darstellt?

Zum Schluß möchte ich Herrn Prof. Dieter Boris danken. Ohne die fruchtbaren Diskussionen und die Anregungen, die ich von ihm im Laufe der letzten Jahre erfahren habe, wäre diese Arbeit undenkbar.

Mein Dank gilt auch Frau Elisabeth Haustein-Abendroth, Herrn Hans Haustein und Herrn Hartlef Knoch, die das Manuskript sprachlich korrigierten.

Die "dependencia"-Theorien und das Problem der kapitalistischen Entwicklung Lateinamerikas

Anfang bis Mitte der 60er Jahre entwickelte sich innerhalb der sozialwissenschaftlichen Diskussion Lateinamerikas ein theoretischer Wendepunkt.

Ausgehend einerseits von der Kritik der traditionellen Dualismus- und Modernisierungstheorien, der Theorien der externen Abhängigkeit wie ursprünglich von der CEPAL (Comisión Económica para la América Latina) (als deren geistiger Vater R. Prebisch (1) anzusehen ist) ausformuliert, andererseits aufgrund des angeblichen Fehlschlags der nationalen autonomen kapitalistischen Entwicklung (materialisiert in der Importsubstituierenden Industrialisierung) und darüber hinaus als Kritik der bis dahin entstandenen latein-amerikanischen marxistischen Analysen des Problems "Unterentwicklung", entstand die Theorie der "dependencia", als Erklärungsversuch des Phänomens "Unterentwicklung", zuerst ansatzweise und noch voll unter dem Einfluß von P. Baran (2), um erst Ende der 60er Jahre ihren vollen Höhepunkt zu erreichen (3).

Die Grundgedanken der dependencia-Theorie lassen sich etwa so zusammenfassen:

a) Das Problem der Unterentwicklung kann nur unter Einbeziehung exogener Faktoren verstanden werden, welche eine entscheidende und dominierende Rolle spielen. Die sozialen und ökonomischen Strukturen der heutigen unterentwickelten Gesellschaften sind nicht Ergebnisse einer autonomen Entwicklung, sondern wurden in hohem Maße durch den Einfluß der herrschenden kapitalistischen Staaten (England bzw. USA) mitbestimmt.

b) Unterentwicklung kann nicht als "geringe Entwicklung" verstanden werden, oder als bloße historische Etappe der wirtschaftlichen Entwicklung, sie ist vielmehr unauf löslicher Bestandteil des kapitalistischen Weltsystems. Entwicklung der Metropole bedingt Unterentwicklung der peripheren Länder. Deswegen sind alle theoretischen Modelle, die in den heutigen Entwicklungsländern nur ein frühes Stadium der kapitalistischen hochindustrialisierten Ländern (Rostow (4), etc.) sehen, abzulehnen.

c) Unterentwicklung wird nun primär als "Entwicklung der Unterentwicklung", deren Überwindung voraussetzt, daß man den alles beherrschenden exogenen Einflüssen ein Ende setzt, gesehen.

Darüber hinaus setzt dies das historische Verstehen der Durchsetzung von Unterentwicklung, als geschichtliches Phänomen voraus. Die Ursachen von Unterentwicklung können nicht im Land selbst gesucht werden, sondern sind nur Reflex des alles beherrschenden imperialistischen Weltsystems.

Man kann Unterentwicklung nicht überwinden, indem man die unterentwickelte Gesellschaften reformiert, sondern nur indem man die Abhängigkeit von den "Weltmetropolen" (Frank) durchbricht, also setzt bewußte Überwindungsstrategie voraus.

d) Die von außen getragene strukturelle Deformationen sind zu einem alles beherrschenden Bestandteil der unterentwickelten Gesellschaften geworden.

Als Ursprung der dependencia-Debatten wird von vielen Autoren (5) die wirtschaftliche Stagnation Lateinamerikas und das Versagen der bis dahin praktizierten importsubstituierenden Industrialisierung angesehen, also in erster Linie die ökonomische Stagnation, in der sich Lateinamerika während der sechziger Jahre befunden haben soll. Das ist ein Argument, welchem ich mich nicht voll anschließen kann. Mir scheint, daß eher politische, also Überbaufaktoren, für das Entstehen der dependencia-Debatte verantwortlich zu machen sind. Es sei hier kurz auf einige Momente hingewiesen, die diesen Standpunkt etwas verdeutlichen sollen:

Zunächst: Das Bild stellt sich weit differenzierter dar als es von der Mehrzahl der dependencia-Theoretiker gezeichnet wird. Eine homogene Situation für Lateinamerika während der fünfziger und sechziger Jahren hat es sicherlich nicht gegeben. Eben hierin besteht das grundsätzliche Problem einer Theorie, die den Anspruch erhebt, für alle lateinamerikanischen Länder Geltung zu haben.

Im großen und ganzen war Lateinamerika während der fünfziger Jahre nach dem Korea-Boom von wirtschaftlicher Stagnation einerseits und sozialen Unruhen andererseits gekennzeichnet. Die Ursachen für dieses oberflächlich ähnliche Bild waren grundverschieden. Man braucht nur kurz die Ursachen für die Stagnation in Guatemala und Argentinien, oder in Argentinien und Mexiko, oder in Mexiko und Brasilien zu vergleichen, um zu sehen aus welchen strukturellen Unterschieden diese "Stagnation" herrührte.

Während in Mexiko, Argentinien und Brasilien schon die einfache Etappe der importsubstituierenden Industrialisierung zu diesem Zeitpunkt schon mehr oder weniger abgeschlossen war, war in den kleinen Ländern Lateinamerikas mit der einfachen Importsubstitution noch nicht begonnen worden.

Es läßt sich also zusammenfassend sagen, daß die ökonomische Stagnation der fünfziger Jahre in den verschiedenen lateinamerikanischen Ländern aus grundverschiedenen ökonomischen Strukturen resultierte. Die importsubstituierende Industrialisierung, bzw. ihr Scheitern, kann also nicht überall für die ökonomische Stagnation verantwortlich gemacht werden.

Für viele Autoren (6) setzte sich diese Krise während der sechziger Jahren weiterhin fort, so daß Lateinamerika in dieser Zeit weiterhin von Stagnation verfolgt war.

Hinzu kommt in dieser Periode das endgültige Scheitern des "national-autonomen kapitalistischen Industrialisierungsweges" (7) (oder auch: Einfache importsubstituierende Industrialisierung).

Dazu sind zwei Punkte anzumerken:

1. Die Konstruktion einer "national-autonomen kapitalistischen Industrialisierung" für diese Phase (also ab Anfang/Mitte 1960) ist m.E. sehr problematisch, insofern als diese de facto zu diesem Zeitpunkt nirgendwo mehr in Lateinamerika seit Jahren existierte. Die populistische Bewegungen, die eine kapitalistische autonome Entwicklung propagiert hatten, waren längst

von der politischen Bühne zurückgetreten: So etwa Vargas in Brasilien zunächst 1945, und dann endgültig 1954; Perón in Argentinien 1955, Cardenas in Mexiko 1940.

Die Penetration des industriellen Sektors Lateinamerikas durch das US-amerikanische Kapital (natürlich in bis dahin schon ansatzweise industrialisierten Ländern: Mexiko, Brasilien, Argentinien, Chile) beginnt schon Ende der vierziger Jahre. Man denke hier nur an die Automobilindustrie, und andere dauerhafte Konsumgüter-Industrien, welche schon von Anfang an vom US-Kapital infiltriert waren, und zwar schon Ende der vierziger Anfang der fünfziger Jahre.

Von einem plötzlichen Bruch in der Industrialisierungsszene Lateinamerikas durch die Penetration des Auslandskapitals in den sechziger Jahren konnte nicht die Rede sein, die Entwicklung war schon zehn Jahre alt; diese Entwicklung hat zu diesem Zeitpunkt allenfalls eine neue Qualität erreicht.

Bei den kleineren Ländern wurde zu keinem Zeitpunkt so etwas wie eine "national-autonome Entwicklung" propagiert; vielmehr spielte von Anfang an das Auslandskapital in der Industrialisierung dieser Länder eine führende Rolle; darüber hinaus setzte diese erst ab 1960 ein.

2. Die These der ökonomischen Stagnation Lateinamerikas während der sechziger Jahre scheint mir nicht überzeugend zu sein. Die ökonomische Stagnation der fünfziger Jahre bewirkte (bzw. war der Ausdruck von) strukturelle(n) Anpassungen in Lateinamerika während dieser Zeit und bildet meiner Meinung nach die Basis für den Aufschwung ab 1960-65. Hier muß man natürlich differenzieren, da wiederum die Strukturanpassungen unterschiedlicher Natur waren, und sich nicht überall gleichmäßig durchsetzen konnten. Es gab auch Länder, wo die sechziger Jahre von Stagnation begleitet waren, aber für die Region als Ganzes ist diese Periode von einer gewissen Konsolidierung und wirtschaftlichem Aufschwung

gekennzeichnet; in Mittelamerika von der Gründung der CAFTA (Central American Free Trade Association) und dem Anfang der importsubstituierenden Industrialisierung; in Brasilien brachten sich die Militärs an die Macht und sorgen für "stabile" wirtschaftliche Verhältnisse.

Wie man aus den folgenden Tabellen entnehmen kann, ist diese Periode (1959-1969) nicht von Stagnation gekennzeichnet - sieht man von Uruguay und Haiti ab, Länder in welchen das wirtschaftliche Wachstum nicht von Bedeutung war.

Growth of the gross product
(Annual percentage growth rate)

	1959-1964	1965-1969
Brazil	5,9	6,0
Mexico	7,3	6,5
Panama	7,7	8,2
Peru	7,4	3,9
El Salvador	6,6	4,2
Nicaragua	6,4	5,3
Colombia	4,8	5,0
Guatemala	4,8	5,0
Chile	5,3	4,0
Costa Rica	5,6	8,5
Dominican Rep.	4,8	2,2
Argentina	3,4	4,5
Venezuela	4,4	4,1
Uruguay	1,4	0,8
Haiti	2,1	1,8
Ecuador	4,7	4,5
Honduras	3,8	6,0
Paraguay	3,7	5,0
Bolivia	4,6	5,9
Average for Latin America	5,4	5,3

=====

Quelle: Economic Survey of Latin America 1970, UN, New York 1972. S. 34. Tab. 1.

Vergleicht man die Wachstumszahlen des industriellen Wachstums, so erscheint die Annahme von "Stagnation" während dieser Periode noch unrealistischer, und kann als nicht den Tatsachen entsprechend zurückgewiesen werden.

Rates of industrial growth
(Annual percentage growth rates)

	1959-1964	1965-1969
Mexico	7,7	8,3
Panama	12,1	10,9
Costa Rica	8,5	8,8
Nicaragua	10,6	8,0
Honduras	7,8	9,9
Peru	10,0	5,1
El Salvador	9,1	6,7
Sominican Rep.	7,7	3,2
Chile	8,5	4,0
Brazil	6,8	6,8
Guatemala	5,8	7,6
Ecuador	6,2	4,7
Venezuela	4,0	3,6
Uruguay	1,0	0,9
Haiti	3,8	2,5
Paraguay	5,6	5,2
Colombia	5,4	6,0
Argentina	4,5	6,0
Bolivia	5,2	7,7
Average for Latin America	6,3	6,5

Quelle: Economic Survey of Latin America 1970, UN,
New York 1972, S. 38, Tab. 6.

Es ist in diesem Zusammenhang anzumerken, daß das Scheitern der Ende der sechziger Jahre in einer Reihe von Ländern sich formierenden Guerilla-Bewegungen wohl nicht zuletzt aus deren Zusammentreffen mit einer Phase ökonomischen Aufschwungs zu erklären ist. Das

Das völlige Ignorieren ökonomischer Strukturen und Entwicklungen durch die diesen Bewegungen zugrunde liegende "focus-Theorie" beschleunigte eher noch diesen Prozeß. (Eine Ausnahme in politischer wie ökonomischer Hinsicht bildete hier nur Venezuela.) (8)

Diese kurzen Ausführungen sollten nur dazu dienen, meine These abzustützen, nicht - wie in der Mehrzahl der Literatur angenommen - ökonomische, sondern vielmehr politische und Überbaufaktoren seien für die Herausbildung der dependencia-Theorien verantwortlich zu machen.

Wären ökonomische Faktoren ausschlaggebend für die Entstehung des dependencia-Ansatzes gewesen, so wäre diese Theorie mindestens zehn Jahre zu spät gekommen, da sie m.E. während der strukturellen Krise Lateinamerikas in den fünfziger Jahren hätte entstehen müssen, und nicht erst während der Konsolidierungs- und Aufschwungsphase der sechziger Jahre. - Von nicht zu unterschätzender Bedeutung ist zudem das intellektuelle Klima, in dem diese Theorien in erster Linie entstanden sind, nämlich in Santiago de Chile (9), in einer Umgebung, die durch sich zuspitzende Klassenkämpfe charakterisiert war, wo die linken Gruppierungen der Gesellschaft ihre Positionen ausbauen konnten, und wo darüberhinaus viele lateinamerikanische Exilierte eine zweite Heimat gefunden hatten (es waren in erster Linie Brasilianer, die als "Schöpfer" des dependencia-Ansatzes gelten können). In einer solchen politischen Umgebung erreichte eine soziale Umwälzung wie die kubanische Revolution besonderen Stellenwert, und trug sehr viel zur weiteren Radikalisierung der sozialwissenschaftlichen Intelligenz bei.

Es sind nach meiner Ansicht also im wesentlichen die folgenden Punkte, welche als Angelpunkt für das Verständnis der Entstehung der dependencia-Debatte betrachtet werden können:

Zunächst der Einfluß, welchen das Buch Paul Baran's "Politische Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums"

auf viele sozialwissenschaftliche Intellektuelle Lateinamerikas ausübte, und zweitens der enorme Beitrag den die kubanische Revolution zur Radikalisierung der Intelligenz in Lateinamerika leistete. Beide Faktoren stehen in einem sehr engen Wechselverhältnis zueinander.

Ohne auf alle theoretischen Aspekte, die Baran als Erklärung für die Unterentwicklung herausarbeitete, einzugehen, sollen an dieser Stelle kurz jene Elemente dargestellt werden, die später konstitutiv für die Theorie der "Entwicklung der Unterentwicklung" A.G. Frank geworden sind, welche die spätere dependencia-Diskussion ebenso stark beeinflusste wie der Baransche Ansatz selbst.

In Baran's Definition von "Entwicklung" (10) gehen einige Elemente der marxistischen Klassentheorie ein.

"Wirtschaftliche Entwicklung (bedeute) historisch gesehen stets eine weitreichende Umgestaltung der wirtschaftlichen, sozialen und politischen Struktur" und dies werde immer von jenen "Gesellschaftsklassen und Gruppen vorangetrieben, die an einer neuen wirtschaftlichen und sozialen Ordnung interessiert waren" - während sich ihr jene in den Weg stellten, "die für den Status quo eintraten". (11)

Zwar wird hier "wirtschaftliches Wachstum" mit gesellschaftlicher Veränderung verbunden - auch wird erklärt, der Träger dieser Veränderung seien "Gesellschaftsklassen und Gruppen" - diese Bestimmungen müssen aber vage bleiben, da weder auf das objektive Movens gesellschaftlicher Veränderungen: die Entwicklung der Produktivkräfte noch auf das konkrete Interesse der "Gesellschaftsklassen und Gruppen" an gesellschaftlicher Veränderung - Resultat ihrer Stellung zu den Produktionsmitteln und ihrer Situation im Produktionsprozeß - eingegangen wird.

So bleibt Barans klassentheoretischer Ansatz oberflächlich. Da der Produktionsprozeß selbst nicht unter-

sucht wird, seine Begrifflichkeit sich eher an der Zirkulationssphäre orientiert, ist Gliederungskriterium der Baranschen Klassengesellschaft nicht die Frage des Eigentums oder Nichteigentums an Produktionsmitteln, sondern die der Verwendung und des Konsums des volkswirtschaftlichen Überschusses, die Frage, ob die betreffenden "Gesellschaftsklassen und Gruppen" "objektiv vernünftige" Gebrauchswerte produzieren oder nicht.

Dem phänomenologischen Ansatz Barans korrespondiert also ein idealistisches Sichberufen auf die "objektive Vernunft", die allein Kriterium wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Fortschritts sei. (13)

Da Baran in seiner Analyse zur Struktur des Produktionsprozesses nicht vordringt, kommt er auch zu falschen Schlüssen über die Lebensfähigkeit des bestehenden kapitalistischen Systems (das er mehr mit moralisch gewichteten Kategorien beschreibt als mit marxistischen analysiert). Für Baran ist das Phänomen der Konzentration und Zentralisation des Kapitals dafür verantwortlich, daß der fortschrittliche Impetus des Konkurrenzkapitalismus der Tendenz völliger wirtschaftlicher Stagnation gewichen ist. (14) Konjunkturelle Aufschwünge erklärt er mit der Kriegskonjunktur. Er suggeriert, der Kapitalismus habe eigentlich schon seinen Geist aufgegeben, entwickle nur noch Scheinaktivitäten und bedürfe nur noch des Todesstoßes, um gänzlich in sich zusammenzufallen.

Dieser stagnationstheoretische revolutionäre Optimismus setzt sich in der Analyse des Verhältnisses der unterentwickelten Länder zu den imperialistischen fort. Wenn der hochentwickelte Monopolkapitalismus schon zu eigener Entwicklung nicht mehr fähig ist, so bedeutet er ein umso größeres Hindernis für die Entwicklung der armen Länder. Deren Interesse an einem - wie auch immer definierten wirtschaftlichen Fortschritt ist dem der imperialistischen Länder an der Aufrechterhaltung des bestehenden Systems der internationalen Arbeitsteilung antagonistisch (15).

Wirtschaftliche Entwicklung und wirtschaftliches Wachs-

tum sind also für die armen Länder unter den Bedingungen der Beherrschung durch den Monopolkapitalismus nicht denkbar.

In Bezug auf die unterentwickelten Länder kann Baran nach Ausführung obiger Prämissen die Frage nach der Möglichkeit des Wachstums nun gezielter stellen "Warum (hat es) in den rückständigen kap. Ländern keinen Fortschritt gemäß den Gesetzen der kap. Entwicklung gegeben... und warum (stand) dort die Entwicklung völlig still?" (16) Mit dem Anspruch, sowohl die Genesis des Zustands der Unterentwicklung als auch die Bewegungsgesetze der Entwicklung der Unterentwicklung zu untersuchen, betrachtet er nun global alle unterentwickelten Regionen der Welt (Asien, Afrika und Lateinamerika), was - apriori zu einer Art der Abstraktion führt, die letztlich alles und nichts aussagen kann. Die Frage, wie Unterentwicklung eigentlich zu definieren sei bleibt dabei ebenso ungelöst (17), wie er die vorkoloniale Situation der Länder der Dritten Welt vernachlässigt. (Er differenziert nicht zwischen Feudalismus, Gentilverfassungen und asiatischer Produktionsweise.) So können auch die unterschiedlichen Formen und Zeitpunkte des Eindringens des sich entwickelnden westeuropäischen Kapitalismus in diese Länder nur unzureichend bestimmt werden, wie auch die Entwicklung des Kapitalismus in den westeuropäischen Ländern selbst im Dunkeln bleibt. (Die Auflösung des spanischen Kolonialreichs wird mit der des englischen Feudalismus gleichgesetzt.) Entscheidend ist auch hier wieder, daß Begriffe, die Gesellschaftsformationen analytisch behandeln sollen, wie Schlagworte verwandt werden. So scheint "Feudalismus" nichts anderes zu sein als die Bezeichnung für eine - wie auch immer strukturierte - v o r k a p i t a l i s t i s c h e Gesellschaftsformation. Auf die Struktur der feudalen Produktionsweise wird nicht rekuriert.

Barans methodischer Ansatz wird im Begriff des "Surplus" ("volkswirtschaftlicher Überschuß") formuliert. Gemeint ist damit der Teil der Produktion einer Gesellschaft in

einem Zeitraum, der tatsächlich (18) - tatsächlicher surplus - oder potentiell (19) - potentieller surplus - reinvestiert wird oder reinvestiert werden könnte.

Während der Begriff des "tatsächlichen surplus" also nichts anderes meint als die Summe der Bruttoinvestitionen, oder mit Marxschen Termini ausgedrückt: der Teil des Mehrwerts, der akkumuliert wird, ist der Begriff des "potentiellen surplus", wie Baran selbst bemerkt, "etwas kompliziert" (20). Er geht nämlich von der Annahme aus, daß in einer Wirtschaftsgesellschaft weit mehr reinvestiert werden könnte, wenn a) "übermäßiger Verbrauch besonders der oberen Einkommensschichten gestoppt", b) der "Produktionsverlust... durch das Vorhandensein unproduktiver Arbeiter" bekämpft, c) der Produktionsverlust durch " u n v e r n ü n f t i g e (!) und zu Verschwendung führende Organisation der Produktion" vermieden und d) der Produktionsverlust als Folge von Arbeitslosigkeit - Resultat der "Anarchie der kap. Produktionsweise" beendet würde. So meint "potentieller surplus" "den Unterschied zwischen der Produktion..., die in einer gegebenen natürlichen und technologischen Umgebung mit Hilfe der zur Verfügung stehenden produktiven Ressourcen erreicht werden k ö n n t e und dem was als lebenswichtiger Gebrauch angesehen werden kann." (21) Erschwert wird das immanente Verständnis der Baranschen Begrifflichkeit durch die Einführung der Kategorie des "geplanten surplus" (22), die den "potentiellen surplus" auf die Fälle a) und b) verkürzt. (Im Weiteren wird von dieser begrifflichen Unklarheit abgesehen)

Kern des "surplus"-Begriffs sind also 1. die Produktionsverluste, die durch mangelnde Mobilisierung von Ressourcen entstehen (tatsächlich nicht Produziertes) und 2. die Produktionsverluste, die durch unproduktiven Verbrauch und unproduktive Arbeit entstehen. Damit steht das Problem der Unterscheidung von u n p r o d u k t i v e r und p r o d u k t i v e r Arbeit im Zentrum des Baranschen Kategoriensystems.

Produktive Arbeit ist dabei für ihn alles, was zur notwendigen Produktion beiträgt - tatsächlicher surplus. Unproduktive Arbeit alles, was in den potentiellen surplus eingeht - Fälle a), b) und c). Was "produktiv" und was "unproduktiv" ist, bestimmt sich also nicht etwa durch die Kategorie des Mehrwerts, also auf der kategorialen Ebene des Werts, sondern durch die Qualität des Gebrauchswerts. Damit werden diese beiden Begriffe beliebig und moralisch. B e l i e b i g , weil es durchaus sein kann, daß ein und dasselbe hergestellte Produkt für notwendig oder "luxuriös" angesehen wird. Baran selbst bringt das Beispiel eines Ziegel herstellenden Arbeiters, der solange "produktive" Arbeit verrichtet, wie diese Ziegel zum Bau einer nützlichen - Fabrik oder eines notwendigen - Arbeiterwohnhauses verwandt werden - in dem Moment jedoch, in dem mit den Ziegeln eine Luxusvilla gemauert wird, wird seine Arbeit im Nachhinein "unproduktiv". Noch verschwommener wird Barans Begrifflichkeit durch seine Einschränkung, was "luxuriös" und was zur Reproduktion notwendig sei, unterliege dem gesellschaftlichen Wandel; eine Anlehnung an Marx, die um so mehr aufgesetzt und den immanenten Argumentationsgang zu verwirren scheint, als diese "gesellschaftlichen" Bedingungen (die eigentlich etwas mit der Entwicklung der Produktivkräfte zu tun haben müßten) von ihm nicht näher benannt werden. M o r a l i s c h ist Barans Kategoriensystem deshalb, weil "unproduktiv" - obgleich, wie wir gesehen haben, nicht näher bestimmt als durch die Qualität des Gebrauchswerts - mit "parasitär" gleichgesetzt wird. -

Interessant erscheint mir in diesem Zusammenhang, daß Baran die Intellektuellen als die Träger der alles entscheidenden "objektiven Vernunft" den "produktiven Arbeitern" zurechnet. Diese Tatsache weist m.E. auf die Bedingungen der ungeheuren Wirkung, die Barans Ansatz auf die kritische Intelligenz Lateinamerikas ausüben konnte, hin. Auch für diese Intelligenz war der Kapitalismus "unvernünftig", "verschwenderisch" und "parasitär", und auch ihre Kritik setzt in der Sphäre der

Zirkulation und Distribution an.

Der Träger der Revolution ist danach nicht mehr das Proletariat, welches seine Rolle als revolutionäres Subjekt verloren hat - diese Rolle übernehmen nunmehr Randgruppen (Focus-Theorie); und die Intellektuellen spielen eine Schlüsselrolle dabei.

Als wissenschaftshistorisches Moment objektiver Art für die ungeheure Resonanz, die Barans Studie in Lateinamerika gefunden hat, ist allerdings die Tatsache anzusehen, daß er als erster Theoretiker nach der Imperialismus-Debatte der sozialistischen Intelligenz zu Anfang dieses Jahrhunderts eine umfassende und geschlossene Theorie über Abhängigkeit und Unterentwicklung angeboten hat, die zugleich wichtige strukturelle Verschiebungen des ökonomischen Weltsystems seit Mitte des Jahrhunderts mit einbezieht.

Barans kategoriale Verwirrung, die sich in der späteren Dependencia-Theorie fortsetzen sollte (23) spiegelt die theoretische Schwierigkeit wieder, durch das Eindringen des entwickelten Kapitalismus deformierter Länder mit Kategorien angehen zu müssen, die aus der Analyse des entwickelten Konkurrenzkapitalismus abgeleitet sind. Die strukturellen Deformationen, denen die kapitalistische Produktionsweise in der historischen Durchsetzungsform des abhängigen Kapitalismus unterliegt, können deshalb mit diesem Kategoriaalapparat nicht voll erfaßt werden. Baran sieht das und scheint - zumindest unbewußt - auch notiert zu haben, daß ein entscheidendes Modifikationselement die neue Bedeutung des Gebrauchswertes ist, die zumindest in der Phase der unmittelbaren Ausbeutung der natürlichen Ressourcen der abhängigen Länder durch den Imperialismus konstatiert werden muß. Anstatt aber eine Vermittlung dieser beiden Kategorien (Wert und Gebrauchswert) zu versuchen, d.h.: die Auswirkungen der neuen Relevanz des Gebrauchswerts auf die kapitalistische Produktionsweise zu untersuchen, macht Baran nun den Gebrauchswert zur zentralen Kategorie seiner Analyse, er macht ihn zum Fetisch. Und er gewinnt damit, da er

von der Produktionsweise abstrahiert, eine überzeitliche und übergesellschaftliche Kategorie, die scheinbar zur Analyse einer ganzen Reihe von Gesellschaftsformationen gleichzeitig herhalten kann. Der Aussagewert dieser Kategorie ist aber gerade durch die beanspruchte Abstraktion von Zeit und Raum stark eingeschränkt, die einerseits ein konkretistisches Verhaftetsein an der jeweiligen Verwendungsform eines bestimmten Produkts, andererseits als Beurteilungskriterium eine - klassenunabhängige - "objektive Vernunft" idealistischer Provenienz miteinschließen muß.

Zum Hauptkriterium von Barans Versuch der Klassenanalyse in abhängigen Ländern wird so die Kategorie der "produktiven" bzw. "unproduktiven" Arbeit, die Frage der Stellung einer Klasse zum potentiellen surplus. Ob eine Klasse "parasitär" oder "produktiv" ist, ob sie zur Stagnation durch Verschwendung beiträgt oder von ihr profitiert oder ob sie Potenzen zu deren Bekämpfung birgt, ist seine Zentralfrage; als weitere Differenzierungskriterien werden auf ein Etikettendasein reduzierte Marxsche Kategorien wie auch phänomenologische Ansätze ("Das auffallendste Merkmal dieser sozial-ökonomischen Schicht ist ihre Größe", in Bezug auf die "sozialökonomische Schicht" "der Kaufleute, (der)...Geldverleiher und Zwischenhändler", die Baran zwar für "parasitär" hält, von denen er aber selbst sagt, der von ihnen kassierte Zins nehme einen Teil des notwendigen Produkts in sich auf, was seiner Definition von "unproduktiv" eigentlich widerspricht.) (24) verwandt. Obwohl mit Hilfe dieses Konglomerats von theoretischen Ansätzen durchaus einige Erscheinungsformen annähernd beschrieben werden können, die bis zu Barans Publikation noch nicht in dieser Form gesehen worden sind (so z.B.: die Rolle des Auslandskapitals in den abhängigen Ländern im Zeichen des Monopols), kann er weder Genesis noch die historischen Entwicklungsformen des abhängigen Kapitalismus analysieren. Was er bestreitet, nämlich die Möglichkeit einer Industrialisierung in den abhängigen Ländern

unter imperialistischer Einflußnahme und in kapitalistischen Organisationsformen, die Weiterentwicklung und das Wachstum der so entstandenen Industrie, die Schaffung eines - wenn auch begrenzten - expandierenden eigenen Marktes für die Produkte dieser Industrie - das ist inzwischen in einigen Ländern (wie die Beispiele Mexiko und Brasilien augenscheinlich zeigen) Wirklichkeit geworden - die reale Widerlegung von Barans These der totalen und globalen kapitalistischen Stagnation. Auch haben sich die sozialen Randschichten, die am meisten an der Realisation des potentiellen surplus interessiert zu sein schienen, und in die Baran seine revolutionären Hoffnungen setzte, bisher als unfähig erwiesen, soziale Veränderung, um surplus planen zu können, durchzusetzen. Die Revolution der "objektiven Vernunft" gegen die Produktion von Luxusgütern ist ausgeblieben. Der Schlüssel zu Barans Irrtümern liegt aber nicht etwa in der Tatsache, daß er sich zu viel vorgenommen habe mit dem Anspruch, die Bedingungen des Wachstums in a l l e n Ländern der Dritten Welt zu untersuchen, sondern vielmehr in der Unzulänglichkeit seiner Kategorien. Dem Leser liefert Baran z.T. selbst die Argumente zu seiner Widerlegung. Sein Verdienst besteht darin, neue Entwicklungstendenzen im Verhältnis der imperialistischen zu den abhängigen Ländern notiert und z.T. auch Erklärungsansätze für sie geliefert zu haben.

Die ganze Ambivalenz (und gleichzeitig: die Originalität) der Dependencia-Theorie, liegt in ihrer seltsamen Kreuzung von zwei grundsätzlich unterschiedenen kritischen Positionen: Zum einen kritisiert sie nämlich bürgerliche Unterentwicklungstheorien mit - zumindest in der Terminologie - marxistischen Kategorien. Zum anderen aber unterzieht sie den Marxismus selbst einer Kritik, die der der bürgerlichen "Desarrollisten" und Modernisierungstheoretiker (25) stark ähnelt.

Im Folgenden soll ein Beispiel für diesen "Kritik-Konflikt" kurz behandelt werden: die "Feudalismus-Debatte".

Diese Diskussion wurde von einem dem Anspruch der Beteiligten nach marxistischen Standpunkt aus geführt. Ihre Ergebnisse aber lassen eher darauf schließen, daß die wissenschaftlichen Voraussetzungen und Kategorien der meisten Autoren den Auffassungen bürgerlicher Wissenschaftler entsprechen und die der marxistischen Wissenschaft ignorieren. (26)

Die kapitalistische Produktionsweise (die Rede ist meist von: "Kapitalismus") wird als "Geldwirtschaft", der Feudalismus als "Tauschwirtschaft" definiert; bestenfalls wird zwischen "Produktion für den Markt" und "Subsistenzwirtschaft" unterschieden. Nach dieser Definition ist es natürlich einfach zu behaupten, Lateinamerika ist seit der ersten Phase seiner Kolonialisierung "kapitalistisch" gewesen. Größere historische Analysen mußten zur Überprüfung dieser These nicht bemüht werden; die vorhandenen Forschungsergebnisse belegten eindeutig die Existenz von Märkten und Geld als Tauschäquivalent auch in der frühen Kolonialzeit.

Die tönernen Füße einer solchen Argumentation werden sichtbar, wenn H. Pirenne (27) die Existenz von "Kapitalismus" schon im 12. Jahrhundert in Europa ausmacht. Ein so verstandener "Kapitalismus" hat mit Marx' "kapitalistische Produktionsweise" nur noch die Ähnlichkeit einer Fratze.

Konstitutives Element und zugleich größte Schwäche der Dependencia-Theorien ist also von Anbeginn an ihr "neomarxistischer" Anspruch, d.h.: ihre Intention, über Marx "hinauszugehen." Darüberhinaus muß ihre Kritik an den bürgerlichen Entwicklungstheorien wegen ihrer theoretischen Ambivalenz schwach bleiben. Letzteres geht aus der Art und Weise der von Dependencia-Theoretikern geübten Kritik an "Dualismus"-Theorien hervor. So wichtig es auch war, diesen Theorien ein kritisches Gegengewicht gegenüberzustellen, am Ende bleiben doch die "Dependencia"-Theorien selbst in "Dualismen" gefangen. R. Stavenhagen (28) in

seinen "Sieben falsche Thesen über Lateinamerika", kann als Beispiel hierfür angeführt werden. In seiner Analyse bleiben als letzte analytische Kategorien die Begriffe "traditioneller" und "moderner Sektor" bestehen. (29) Der einzige Unterschied zu von ihm selbst kritisierten früheren theoretischen Ansätzen liegt darin, daß jetzt nicht mehr der "traditionelle" Sektor für die Rückständigkeit verantwortlich gemacht werden darf, sondern diesmal der "moderne" Sektor der Gesellschaft, dessen mangelnde ökonomische und soziale Entwicklung als konstitutiv angesehen wird. Die Einführung des Begriffs "interner Kolonialismus" (30) in diesem Zusammenhang schafft nur mehr Verwirrung und trägt sehr wenig dazu bei, das Verhältnis der lateinamerikanischen Gesellschaften zu denen hochentwickelter kapitalistischer Länder zu analysieren. Stavenhagen selbst hat später die Unzulänglichkeit seiner Auffassung eingesehen, und in späteren Arbeiten das Problem des "internen Kolonialismus" innerhalb des kategorialen Systems der "Heterogenität der Produktionsweisen" neu zu definieren, versucht. Doch auch dieser Versuch blieb unzulänglich: Er führte zwar "Produktionsweise" als neue Kategorie ein - füllte diese aber nicht analytisch auf, sondern verwandte sie als eine Art Schablone für das alte theoretische System. (31)

Eine wichtige Frage, wenn nicht gar die wichtigste, innerhalb der Dependencia-Literatur ist die nach dem Verhältnis zwischen "internen" und "externen" Faktoren der gesellschaftlichen Entwicklung. Von der Bestimmung dieses Verhältnisses hängt letztlich die Kategorie "Dependencia" überhaupt ab.

Die Ausführungen der meisten Autoren in diesem Zusammenhang bleiben aber insgesamt unbefriedigend und nicht selten in mechanistischen Schemata befangen, in denen kein anderes Movens für die Geschichte unterentwickelter Gesellschaften mehr gesehen wird als die externe Determinierung. Was bis jetzt fehlt

ist eine Theorie der Funktion des Nationalstaates und der Wirkungsweise des kapitalistischen Systems im Weltmaßstab auf diesen nationalstaatlichen Rahmen. Eine kategoriale Erfassung dieser Problematik, d.h. der Funktion des Nationalstaates unter den Bedingungen des kapitalistischen Weltmarkts als Hegemonialer Pol, und der verschiedenen Aspekten der Unterentwicklung ist von der dependencia-Theorie bis jetzt nicht geleistet.

In der bloßen Beschreibung von Formen der Interaktion zwischen endogenen und exogenen Faktoren wird indes ein gewisser Grad von Wirklichkeitsnähe erreicht. Es existiert eine hier zwar wechselseitige Beeinflussung, aber der beherrschende Pol ist selbstverständlich derjenige, der letztlich die "Entwicklung" (in diesem Fall "Entwicklung der Unterentwicklung") des beherrschten Teils determiniert. (32)

Das Problem, wie nun das Zusammenwirken von endogenen und exogenen Faktoren in den beherrschten Ländern sich konkret vollzieht, bleibt ungeklärt. Ebenso die Frage danach, welche Sektoren der lateinamerikanischen Gesellschaften nun im einzelnen "intern" und welche "extern" determiniert seien.

Autoren wie Cardoso/Faletto haben in ihren Ausführungen dieses mechanistische Schema zu durchbrechen versucht, indem sie den beherrschten Ländern gewisse Autonomie zugestehen:

"Desde el momento en que se plantea como objetivo instaurar una nación - como en el caso de las luchas anticolonialistas - el centro político de la acción de las fuerzas sociales intenta ganar cierta autonomía al sobreponerse a la situación de mercado; las vinculaciones económicas, sin embargo, continúan siendo definidas objetivamente en función del mercado externo y limitan las posibilidades de decisión y acción autónomas". (33)

Doch auch diese Ausführungen bringen kaum Klarheit in die Diskussion. Der konstruierte Widerspruch zwischen einer völlig abhängigen Ökonomie und einem autonomen Nationalstaat bleibt eine apodiktische Abstraktion, die allenfalls Oberflächenerscheinungen zu konstatieren in der Lage ist.

Bezieht man die Bestimmung beispielsweise auf Mexiko (oder irgendein anderes lateinamerikanisches Land), so bleibt doch sehr fraglich, wo der Widerspruch zwischen der jungen Agrar- und Export/Import-Bourgeoisie einerseits und dem jungen Nationalstaat andererseits gelegen haben soll - schließlich war dieser Nationalstaat Kampfziel und -mittel dieser Bourgeoisie in der Auseinandersetzung mit Spanien, das mit seiner Geburt ein entscheidendes Mittel zur Behinderung ihrer Entwicklung verlor.

Wenn es jemals einen Widerspruch zwischen dem unabhängigen Staat und der Integration des Landes in den Weltmarkt gab, dann keinen anderen als den zwischen dieser Bourgeoisie und der alten, feudalen Schicht des kolonialen Großgrundbesitzes, dessen primitive "Obrajes" (Manufakturen) als erstes durch die Konkurrenz des Weltmarktes zugrunde gerichtet wurden. Es handelt sich hier also zuerst um einen Klassenwiderspruch (zwischen Agrar- und Kaufmannsbourgeoisie einerseits und feudalem Grundbesitz andererseits), um einen Widerspruch zwischen zwei Produktionsweisen, von denen eine selbstverständlich an die Existenz eines Weltmarktes und von Beziehungen zwischen kapitalistischem Pol und den jungen lateinamerikanischen Nationalstaaten gebunden war. Auf diesen internen Widerspruch ist der Widerspruch zwischen Nationalstaat und Weltmarkt zurückzuführen - nicht umgekehrt.

Der Analyse der sozialen Verhältnisse der lateinamerikanischen Gesellschaften wird von der dependencia-Theorie in keiner Weise befriedigend dargestellt. Hier zeigt sich erneut die Unzulänglichkeit der Kategorien, mit denen sie operiert. Exemplarisch, da wir hier nicht

auf die Gesamtproblematik eingehen können, werden wir das an dem soziologischen Begriff der "Oligarchie" (34) zu zeigen versuchen, indem wir seine kategoriale Unzulänglichkeit aufzeigen.

Man könnte etwas überspitzt formuliert sagen, daß die Darstellung der sozialen Geschichte Lateinamerikas seitens der dependencia-Theorie nur in der Darstellung der Geschichte der verschiedenen "Oligarchien" geschieht. Als Drehpunkt der Klassenanalyse der Gesellschaften Lateinamerikas erscheint immer wieder eine nicht näher, d.h. in ihrer Stellung innerhalb der Produktionsweisen nicht eindeutig bestimmte "Oligarchie".

Es ist symptomatisch für die gesamte dependencia-Theorie, daß sie in den letzten Jahren unfähig gewesen ist, eine Klassenanalyse der Gesellschaften Lateinamerikas zu leisten. Diese Unzulänglichkeit zeigt sich auch darin, daß die "Oligarchie" (35) oder "Bourgeoisie" von fast allen Autoren als undifferenzierter, monolithischer Block gesehen wird, in dem einzelne Fraktionen und interne Widersprüche nicht ausgemacht werden könnten. Die Existenz einer "nationalen Bourgeoisie" (im prägnanten Sinn) wird kurzerhand geleugnet. Dies ist wahrscheinlich auf das richtige theoretische Anliegen zurückzuführen, reformistischen Illusionen den Kampf anzusagen. Doch ein Zurückfallen auf "ultralinke" Positionen, die vor allen sekundären gesellschaftlichen Widersprüchen die Augen verschließen, wird dazu kaum in der Lage sein.

Dieselbe Abstraktheit und oberflächliche Globalität ist dem Begriff der "Oligarchie", wie er in der dependencia-Theorie gebraucht wird, eigen. Diese wird per se in absoluten Gegensatz zur Bourgeoisie gesetzt. Sie ist Resultat der besonderen Deformation, die den abhängigen Kapitalismus gegenüber dem entwickelten Kapitalismus kennzeichnet - und sie stellt im abhängigen Kapitalismus die herrschende Klasse dar, die die Entwicklung einer industriellen Bourgeoisie immer

wieder verhindert.

Damit entziehen sich die dependencia-Theoretiker der Mühe, den "antagonistischen Widerspruch" zwischen industrieller Bourgeoisie und Oligarchie im einzelnen abzuleiten. Der Begriff "abhängiger Kapitalismus" wird quasi als Ersatz für diese Ableitung gebraucht. Darüber hinaus bleibt unbestimmt, was im einzelnen unter "Oligarchie" verstanden werden soll.

Versteht man eine feudale Aristokratie oder die Elite einer Sklavenhaltergesellschaft darunter, so ist anzumerken, daß diese von der sozialen Bühne Lateinamerikas seit vielen Jahrzehnten verschwunden ist - und wo sie noch vor einigen Jahren noch ein Schattendasein führte, wie in Bolivien, Ecuador und Perú, hat sie sich im Laufe der letzten Jahre in eine halbkapitalistische Fraktion der Agrarbourgeoisie verwandelt (36) (In Perú ist sie seit der Machtergreifung des Militärs vollständig liquidiert worden).

Versteht man unter "Oligarchie" indes die Agrarbourgeoisie so ist nicht einsichtig, warum für diese soziale Schicht eine selbständige soziologische Kategorie gewählt werden soll. Mit zunehmender Durchsetzung kapitalistischer Produktionsverhältnisse in den letzten Jahrzehnten in fast allen lateinamerikanischen Ländern tendiert diese Schicht immer mehr dazu, von einer selbständigen gesellschaftlichen Kraft (=Klasse) zu einer bloßen Fraktion der gesamten nationalstaatlichen Bourgeoisie degradiert zu werden. Da Existenz und ökonomischer wie sozialer Einfluß der "Oligarchie" jedoch - laut dependencia-Theorie - ein entscheidendes Deformationsmoment des abhängigen Kapitalismus darstellen sollen, bleibt mit der analytischen Schwäche dieser neuen Kategorie auch die analytische Schwäche des gesamten Kategorialsystems festzustellen.

Man muß konstatieren, daß der Begriff "Oligarchie" in der dependencia-Theorie amorph und unspezifisch, und eher ein beschreibender Begriff als eine analytische Kategorie bleibt.

Die mangelnden theoretischen Grundlagen der dependencia-Theorie führten so zu einer sozialpolitischen und ökonomischen Grundhaltung, die man mit einer totalen Unterschätzung der Möglichkeiten kapitalistischer Industrialisierung einerseits und einer völligen Überschätzung der Möglichkeiten sozialistischen Klassenkampfes charakterisieren kann.

Ohne auf alle Einzelheiten der kapitalistischen Industrialisierung Lateinamerikas einzugehen (das wird im Rahmen des Abschnitts über importsubstituierende Industrialisierung geschehen), sollen hier nur kurz die Hauptkritikpunkte der dependencia-Theorie an der kapitalistischen Industrialisierung skizziert werden.

Die Hauptargumente dieser Theorie kann man grob folgendermaßen zusammenfassen:

Sie begreift die Importsubstitutionspolitik bzw. die Industrialisierung Lateinamerikas als einen gescheiterten Versuch einer autochthonen industriellen Entwicklung: die Industrialisierung bleibe marginal und könne nicht zu einer Form der selbsttragenden Industrialisierung voranschreiten. Die Klassenstruktur der Gesellschaften Lateinamerikas bedinge eine sehr begrenzte Aufnahmefähigkeit des Marktes, d.h. die industrielle Produktion könne nur wenig erweitert werden.

Unter solchen Bedingungen könne der Aufbau einer Kapitalgüterindustrie nicht realisiert werden. Auf diese Weise werde allenfalls die Abhängigkeit von Konsumgüterimporten durch die Kapitalgüterimporte ersetzt, so daß per saldo nichts gewonnen sei. (37)

Darüber hinaus wird von den meisten dependencia-Autoren seit Ende des Koreakrieges eine Entwicklung konstatiert, in der der lateinamerikanische Markt zusehends interessant wird für Investitionen seitens der entwickelten kapitalistischen Staaten innerhalb des gewerblichen Sektors der Wirtschaft. (Diese Periodisierung ist von mir schon an früherer Stelle in dieser Studie problematisiert worden.) Als Konsequenz dieser Entwicklung

werden die multinationalen Konzerne Träger und Bestimmer des wirtschaftlichen Aufschwungs, d.h. die Nationalstaaten bzw. deren Wirtschaftsentwicklung werden vollständig "abhängig" von den Interessen des Auslandskapitals. (38)

Wir können in diesem theoretischen Selbstverständnis der dependencia-Autoren erneut sehen, daß sie diese Entwicklung in jedem Fall als vollständig von außen hineingetragen interpretieren.

Diese Entwicklung in irgendeinem Zusammenhang mit den realen Veränderungen der sozio-ökonomischen Verhältnisse Lateinamerikas nach dem zweiten Weltkrieg zu betrachten, wäre offensichtlich zuviel von ihnen verlangt. Also bleiben sie in mechanistischen Vorstellungen befangen, in denen alle Veränderungen der Gesellschaft von außen determiniert werden, und sie die veränderte sozio-ökonomischen Verhältnisse in den Entwicklungsländern selbst, die vom in diese Länder einströmenden Auslandskapital z.T. bloß aktualisiert werden, erst gar nicht berücksichtigen bzw. gar nicht wahrnehmen können.

Der ebenfalls sehr problematische Begriff der "Wirtschaftsenklave" wurde in letzter Zeit in der dependencia-Theorie zunehmend umgewandelt. Hatte er früher vor allem einen geographischen Inhalt, so wird unter "Enklave" heute meist ein Bereich höherer ökonomischer Produktivität verstanden, der geographisch nicht definiert ist. (39) Dies ist zweifellos ein Fortschritt gegenüber dem alten Inhalt, bleibt aber nichtsdesto weniger problematisch (40), da er impliziert, diese Enklaven entstünden in einer stagnierenden Umgebung (41), (was schon ein Blick auf die empirische Realität Lateinamerikas widerlegt.)

So entstehe so etwas wie eine Heterogenität der Produktivitätsniveaus.

Die neuentstandenen Industrien verfügten über neue Technologien, was nichts anderes bedeute als ein sehr hohes Produktivitätsniveau, das in keinem Verhältnis

zu dem Produktivitätsniveau der übrigen Wirtschaft stehe.

Da diese Industrien eine Art "Enklaven" bildeten, ohne irgendeine Ausstrahlung auf die übrige Wirtschaft des Landes auszuüben, "tat man damit einen Schritt, der zwar ein verhältnismäßig rasches Wachstum für einige Jahre sicherte, aber bald die Wende zur Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation bringen mußte, und...auf einen Weg der Entwicklung führte, der in keiner Beziehung zu den Interessen der großen Mehrheit der nationalen Bevölkerung stand." (42)

Warum darüberhinaus "gegenüber den kapitalintensiven Wachstumsindustrien die Bedeutung der traditionellen, arbeitsintensiven Exportsektoren (Landwirtschaft und Bergbau) sinken soll, was Landflucht und anwachsende Marginalität zur Folge hat", (43) ist bei bestem Willen nicht einzusehen. Abgesehen davon, daß die landwirtschaftlichen Betriebe, die für den Export arbeiten immer (gemessen an dem nationalen Durchschnitt innerhalb der Landwirtschaft) eine höhere Produktivität aufweisen können, und diese Produktivität infolge der Kapitalisierung der Landwirtschaft, speziell in diesem Sektor der Landwirtschaft, ständig weiter erhöht werden muß, ist nicht einsichtig, warum deren Bedeutung sinken soll. Daß die "Bergbauenklaven" arbeitsintensive Produktionsmethoden besitzen, dürfte der Realität einfach nie entsprochen haben. -

Ebensowenig ist der These zuzustimmen, die lateinamerikanischen Integrationsbestrebungen seien bisher allesamt gescheitert - was von den dependencia-Theoretikern immer wieder als Beleg für die völlige Unfähigkeit kapitalistischer Entwicklungsstrategien angeführt wird. (44) In dieser Verallgemeinerung ist m.E. diese These schwer zu halten. Es ist sicher wahr, daß außer der Zentralamerikanischen Wirtschaftsgemeinschaft (ZAWG) es bisher keiner Institution gelungen ist, die verschiedenen Integrationsbestrebungen Lateinamerikas

voranzutreiben; dies trifft besonders auf die Latein-amerikanische Freihandelszone zu wie auch auf den Andenpakt, die in den letzten Jahren kaum Fortschritte machten.

Was die ZAWG angeht, so kann man sicherlich davon ausgehen, daß sie mitten in einer schweren Krise sich befindet, und seit Ende der sechziger Jahre die Integrationsbestrebungen in dieser Region ins Stocken geraten sind.

Hier aber von einem Scheitern dieser Integration zu sprechen, wäre m.E. voreilig. Wie ich im weiteren Verlauf dieser Studie zeigen werde, ist (und bleibt) die Bedeutung der innerlateinamerikanischen Integration für die wirtschaftliche Entwicklung zumindest der zentralamerikanischen Länder ein nicht zu unterschätzender Faktor (45).

Der Warenaustausch zwischen allen Ländern der ZAWG hat zwar die Wachstumsrate der späten sechziger Jahre nicht halten können; aber der Warenaustausch zwischen diesen Ländern ist bis heute eine Realität geblieben.

Einer der Hauptkritikpunkte der dependencia-Theorie an der interamerikanischen Integration ist die Behauptung, vor allem die multinationalen Konzerne seien die Nutznießer einer solchen Entwicklung, was zum Teil zweifellos zutrifft.

Meiner Meinung nach kann dies aber nicht zum alleinigen Kriterium für das Scheitern dieser Integration gemacht werden. Das Problem muß differenziert analysiert werden; die Konsequenzen, die diese Entwicklung für den Akkumulationsprozeß insgesamt haben kann, müssen in Rechnung gestellt werden. Erst wenn das geleistet ist, könnte man die Auswirkungen der ausländischen Penetration auswerten und eine Analyse über die Grenzen und Möglichkeiten wirtschaftlicher Integration liefern.-

Für die ZAWG trifft auch nicht die Behauptung der "dependencistas" zu, daß diese Integrationsbestrebungen eine bloße Addition von begrenzten Binnen-

märkten darstellt (46), und nicht deren Ausweitung. Diese Aussage scheint mir sehr dogmatisch zu sein, insofern als sie zwar die erste Phase der Integration adäquat beschreibt, die im weiteren Verlauf geschehene wirtschaftliche Entwicklung der Gesamtregion (und die damit verbundene Marktausweitung) nicht berücksichtigt. Diesen Tatbestand zu negieren heißt, jegliche Dynamik kapitalistischer Akkumulation zu negieren, was die dependencia-Theorie wenn auch nicht explizit, so doch zumindest implizit zum Dogma erhoben hat.

Dieser Teil des Baranschen Erbes gehört m.E. zweifellos eher in das Reich "revolutionärer" Wunschträume als in das der Realität und ist integraler Bestandteil der der dependencia-Theorie innewohnenden totalen Unterschätzung der Möglichkeiten kapitalistischer Entwicklung.

Eine Variante innerhalb der Dependencia stellt die Theorie des Werttransfers dar, die besonders von R. Marini (47) entwickelt wurde. Wie mir scheint zu recht, wird sie zuweilen als "eine in marxistische Begriffe gefaßte Version des Modells der 'Entwicklung der Unterentwicklung'" (48) kritisiert, die mit einer echten Weiterentwicklung der Theorie der Unterentwicklung nicht zu verwechseln ist.

Im Unterschied zu A. G. Frank betont Marini eher mehr die qualitativen Unterschiede zwischen dem markantilistischen und dem kapitalistischen Weltmarkt und die Rückwirkungen des letzteren auf die Produktionsverhältnissen der jungen Nationalstaaten des XIX. Jahrhunderts.

Daß es zu diesem Werttransfer kommt, liegt darin, daß Mechanismen sich auf dem Weltmarkt entwickeln, die eine Verletzung des Tauschgesetzes erlauben,

"Das im letzten Jahrhundert in den Industrienationen erfolgte starke zahlenmäßige Wachstum der Industriearbeiterschaft und der in der Industrie und im Dienstleistungssektor beschäftigten städtischen Bevölkerung wäre ohne die landwirtschaft-

lichen Erzeugnisse, die zu einem hohen Prozentsatz von lateinamerikanischen Ländern geliefert wurden, ausgeschlossen gewesen. Diese Lieferungen begünstigten die Ausprägung der internationalen Arbeitsteilung und dadurch die Spezialisierung der Industrienationen auf die Produktion von Fertigwaren." (49)

Hinzu kommt die Einführung der kapitalistischen Produktionsweise in Europa, die auf der Erzeugung von relativem statt absolutem Mehrwert basiert. Dies ist ohne den Zufluß von Rohstoffen und landwirtschaftlichen Produkten aus den Peripherien nicht zu erklären. Diese Produkte sahen sich im Laufe der Zeit einer Tendenz ausgesetzt, die durch den Verfall der Preise (fallende Terms of Trade) charakterisiert war. Die Folge dieser Entwicklung war, daß dadurch der Wert der Arbeitskraft in Europa gesenkt werden konnte (Der Wert für ihre Reproduktion konnte in Folge von billigen Lebensmittelimporten aus der Peripherie gesenkt werden.)

Als Resultat haben wir einen Fluß von Rohstoffen und Lebensmitteln aus der Peripherie zum hegemonialen Pol, der die Abhängigkeit der peripheren von den hochentwickelten kapitalistischen Ländern noch verstärkt.

Dieselbe Exportwirtschaft aus den lateinamerikanischen Ländern, die auf der einen Seite das Festsetzen der kapitalistischen Produktionsweise in Europa ermöglichte, hat zur Konsequenz, daß in den Ländern Lateinamerikas selbst eine Produktionsweise sich etabliert, welche auf der "Überausbeutung" der Arbeitskraft basiert, um, was durch den permanenten Werttransfer verloren geht, zu kompensieren.

Inhalt des Werttransfers im Weltmaßstab ist die Tatsache, daß die Lebensmittel- und Rohstoffexportierenden Länder ihre Industrieprodukte aus den kapitalistischen Ländern einführen müssen; letztere besitzen nun die Möglichkeit, das Wertgesetz zu umgehen, da die Peripherie nicht in der Lage ist,

solche Produkte herzustellen, und können ihre Produkte zu Preisen verkaufen, die über ihrem Wert liegen.

Die Arbeiter der Peripherie werden, um den durch den oben beschriebenen Vorgang entstandenen Wertverlust für das Kapital der Peripherie auszugleichen, in jedem Falle unter dem Wert ihrer Arbeitskraft bezahlt. Diese Überausbeutung hat zur Konsequenz, daß die Binnenmärkte enorm zusammenschrumpfen, was aber für die Kapitalisten der Peripherie ohne Folgen bleibt, und ihre Produktion gar nicht tangiert, da sie ihre gesamten Waren auf äußeren Märkten realisieren.

Diese Verhältnisse müssen sich letzten Endes wie ein Bremsklotz auf die Möglichkeiten der wirtschaftlichen Entwicklung Lateinamerikas auswirken.

Das Neue bei dem Modell Marinis liegt darin, daß es eine direkte Beziehung zwischen der Verbindung industrialisierter Länder mit abhängigen Ländern (Ursache) und der inneren Entwicklung jeder dieser Gesellschaften (Wirkung) konstruiert.

Das Modell Marinis bleibt aber sehr problematisch, da die geschichtliche Realität sich weigert, seinen Behauptungen in jedem Fall Folge zu leisten. So ist zum Beispiel der Beitrag, den das Hauptexportprodukt Guatemalas und Brasiliens zu Ende des 19. Jahrhunderts, der Kaffee zur Senkung des Wertes der Arbeitskraft in den westeuropäischen Ländern geleistet haben soll, nur für denjenigen von Gewicht, der nicht notiert hat, daß in dieser Zeit Kaffee wohl kaum zu den täglichen Konsumgütern eines westeuropäischen Arbeiters gehört hat.

Als zweiter schwerwiegender Einwand bleibt festzuhalten, daß die von Marini behauptete Tendenz der sich rapid verschlechternden Terms of Trade für die Rohstoffe und Lebensmittel Lateinamerikas in dieser Allgemeinheit einfach nicht aufrechtzuhalten

ist. Es läßt sich meiner Meinung nach nicht ohne weiteres nachweisen, daß in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts die Preise für Lebensmittel und Rohstoffe von einem allgemeinen Verfall der Terms of Trade gekennzeichnet waren. (50)

Hinzu kommt die Problematik des Begriffs "Terms of Trade" (bzw. seines Inhalts). Zunächst ist festzuhalten, daß zwei in ihrem Wesen so verschiedene Produkte wie Rohstoffe und landwirtschaftliche Erzeugnisse auf der einen und industrielle Güter auf der anderen Seite nur sehr beschränkt miteinander zu vergleichen sind.

Erstere sind Naturprodukte, die durch menschliches Zutun gewonnen werden, letztere sind vollständig von menschlicher Arbeit erschaffen. Die Konsequenz aus diesem Unterschied ist, daß bei den der Natur abgewonnenen Produkten ihre Beschaffenheit, Qualität und Nutzung nur bis zu einem bestimmten Punkt manipulierbar ist. So zum Beispiel bleibt der Kaffee aus einer bestimmten Gegend (diese ist qualitätsentscheidend, da natürliche Produktionskräfte wie Boden, Klima etc. regional unterschiedlich sind) in seiner Qualität nur manipulierbar bis zu einer bestimmten nicht sehr weiten Grenze, die durch bessere Anbaumethoden und Pflanzenveredelung erreicht wird. Der Verwendbarkeit solcher Manipulationsmethoden aber sind so enge Grenzen gesetzt, daß sich die Kaffeequalität von 1900 bis heute nicht entscheidend verändert hat.

Nicht so bei Industrieerzeugnissen. Die Grenzen ihrer Beschaffenheit, Qualität und Nutzung sind theoretisch unendlich und ihre Entwicklung wird von der menschlichen Imagination und ihrer sozialen und kulturellen Umgebung bestimmt.

Ein Vergleich etwa zwischen einem qualitativ hochwertigen Auto des Jahres 1900 und einem heutigen Produkt müßte sehr zuungunsten des ersteren ausfallen. Seine Nutzung ist hier dieselbe geblieben, nicht so aber die seiner Komponenten.

Aus Kaffeebohnen konnte man 1900 und kann man heute Kaffee herstellen - allenfalls die Form des Pulverkaffees ist nun hinzugekommen. Ein Auto und der es antreibende Motor aber werden heute um vieles mannigfacheren Nutzungszwecken zugeführt als es sich seine Konstrukteure um 1900 je haben träumen lassen.

In den "Terms of Trade" werden die Veränderungen der Produktivität nicht berücksichtigt, und hier liegt das zweite Problem dieses Begriffs. Mit anderen Worten, wenn der Preis des Kaffees fällt, bedeutet dies nicht unbedingt eine Verschlechterung für die nationale Wirtschaft, insofern als der Preisverfall durch eine Produktivitätssteigerung mehr als wettgemacht werden könnte.

Hier liegt m.E. eine wichtige Komponente für die Erklärung der Preisentwicklung zwischen primären und sekundären Produkten. Produktivitätssteigerungen in der Landwirtschaft (vorausgesetzt es handelt sich nicht um ein Monopolprodukt) äußern sich auf dem Weltmarkt in Preisminderung, nicht so unbedingt bei Industrieprodukten, insofern als die Produktivitätssteigerung bei den letzteren von einer "Sofistication" der Produkte begleitet werden kann, was bei den Landwirtschaftsprodukten ihrem Wesen nach nicht möglich ist. Diese Tendenz läßt sich m.E. gut nachweisen. Solange die "Sofistication" (was nicht nur eine bessere Qualität, sondern mehr einschließt) bei der industriellen Produktion keine große Rolle spielte, etwa bis zum Anfang dieses Jahrhunderts, sind die Preise für industrielle Erzeugnisse gefallen (51), und das nicht nur durch die "Revolution" im Transportwesen. Erst nachdem diese Möglichkeit von der industriellen Entwicklung erfaßt wurde, bahnte sich eine Wende an. So läßt sich etwa in der Entwicklung des Autos von 1900 bis heute nicht nur eine enorme Qualitätssteigerung sondern darüberhinaus seine "Sofistication" feststellen.

Nehmen wir das für die Darstellung des Verfalls der Terms of Trade beliebteste Beispiel:

"1945 mußte man 100 Säcke Kaffee für einen Traktor bezahlen, heute sind es 150 Säcke", so wird die ganze Problematik dieser Aussage deutlich. Zunächst wird nicht gesagt, in welchem Maße sich die Produktivität gesteigert hat, d.h.: ob zur Herstellung von 100 bzw. 150 Säcken Kaffee 1945 wie heute dieselbe Arbeitszeit notwendig ist. Zum anderen sind die Kaffeebohnen des Jahres 1976 genau dieselben, wie die des Jahres 1945 (mit der obengenannten Einschränkung) was ihre Beschaffenheit, Qualität und Nutzung angeht, sicherlich aber ist ein Traktor des Jahres 1945 nicht mit einem des Jahres 1976 gleichzusetzen - er ist "sophisticated" geworden. Die Beschaffenheit, Qualität und Nutzung (sein automatisches Getriebe, Servolenkung, etc.; Schnelligkeit, Vielseitigkeit, Produktivität) haben sich sicherlich gegenüber 1945 verändert. -

Auch die Annahme Marinis, Kontinentaleuropa sei von den Lebensmittelfuhren Lateinamerikas abhängig gewesen, ist nicht ohne weiteres nachweisbar. Es gibt vielmehr keinerlei empirische Belege, die diese These nur annähernd beweisen würden.

Problematisch bleibt in diesem Zusammenhang auch die Tatsache, daß Erdteile, die für Europa insgesamt als Lieferanten für Getreide und Fleisch fungierten, heute nicht mehr zu den unterentwickelten Regionen der Welt gehören, man denke nur an Canada, Australien und Neuseeland.

Theoretisch sind die Aussagen Marinis äußerst fragwürdig: Tausch ist auch in einem kapitalistischen, entwickelten Land mit Ungleichheiten verbunden; zwischen Ländern mit verschiedenem Produktivitätsniveau findet immer ein Austausch verschiedener Arbeitsquanta statt, ohne daß es hier gleich zu einem Transfer von Werten käme (52).

Zweifelsohne wird der Akkumulationsprozeß des Landes mit niedrigerer Produktivität gegenüber dem in einem Lande höheren Produktivitätsniveaus benachteiligt, aber aus diesem Sachverhalt gleich auf Werttransfer zu schließen, hieße m. E. zu weit zu gehen.

Das von uns schon mehrfach festgestellte Grundübel des dependencia-Ansatzes findet sich also auch bei Marini: Die innere Entwicklung einer jeden Gesellschaftsformation wird ausgehend von ihren Verbindungen mit anderen Gesellschaftsformationen erklärt, statt genau den umgekehrten Weg zu gehen.

Als eine weitere Ursache für die Unterentwicklung Lateinamerikas wird seitens der dependencia-Theorie die Denationalisierung der Wirtschaft und als ihre Konsequenz ihre Dekapitalisierung und komplementär dazu die strukturelle Beschränktheit des inneren Marktes gesehen (53). Beide Momente tragen dazu bei, daß die interne Kapitalakkumulation dieser Länder sehr gering bleibt.

Die Denationalisierung der Wirtschaft als Konsequenz des Übergangs von einer national-autonomen import-substituierenden Industrialisierung zu einer abhängigen Industrialisierung, die von den multinationalen Konzernen beherrscht wird, bewirkt einen übermäßigen Rückfluß von Kapital aus Lateinamerika in die kapitalistischen industrialisierten Staaten, und zwar durch die überhöhten Gewinne der multinationalen Konzerne und deren Rückfluß ins "Mutterland". Folge dieser Auspovertung ist, daß Kapital zur Ankurbelung der inländischen Akkumulation nicht in genügendem Maße vorhanden ist, und jede Form kapitalistischen Wachstums ausbleiben muß; in diesem Zusammenhang sprechen einige Theoretiker der dependencia von "Dynamischer Stagnation" (54).

So logisch, stichhaltig und empirisch belegbar diese Argumentation auf den ersten Blick zu sein scheint, sie wird problematischer, je mehr man sich mit ihr beschäftigt.

So mußten gegen Ende der sechziger Jahre etwa 60% der Deviseneinnahmen aus dem Export dafür verwendet werden, die Anleihen und Gewinntransfer der ausländischen Investitionen zu decken. Diese Globaldaten aber verdecken "die Koexistenz von zwei Formen imperialistischer Ausbeutung: Während der traditionelle Imperialismus der Rohstoffklaven tatsächlich durch exzessiven Profittransfer gekennzeichnet ist...ist der 'neue' Imperialismus der multinationalen Gesellschaften in der verarbeitenden Industrie... durch eine relativ hohe Reinvestitionsrate gekennzeichnet (in Chile etwa 50%)". (55)

Die Reinvestitionsrate westdeutscher Unternehmen in Brasilien dürfte sogar etwas höher als die in Chile sein. So investiert z.B. VW do Brazil zunehmend in andere Bereiche der brasilianischen Wirtschaft, auch außerhalb des mittelbaren und unmittelbaren Bereiches des Fahrzeugbaus, zum Beispiel in Rindfarmen (56). Man kann also mit Hurtienne vorsichtig schließen, daß "die Mehrheit des statistisch konstatierbaren Kapitalabflusses durch die traditionellen Rohstoffinvestitionen und die öffentlichen Anleihen bedingt ist und nicht durch die Dekapitalisierung der verarbeitenden Industrie." (57)

Die strukturelle Beschränktheit des inneren Marktes, die als Überausbeutung und Marginalisierung der Bevölkerung sich manifestiert und das Akkumulationsinteresse des ausländischen Kapitals haben das völlige Fehlen von Entwicklung der Produktionskräfte und Produktionsverhältnisse zur Folge.

Diese Annahme der dependencia-Theorie verrät erneut, daß ihr Blickwinkel auf die Ebene der Zirkulations-sphäre beschränkt bleibt - sonst würde die Frage über die Entwicklung des inneren Marktes anders gestellt werden.

Für die dependencia-Theorie kann sich ein innerer Markt ohne die Inkorporation der landlichen Massen und die Verbesserung ihrer Kaufkraft vermittelt

einer durchgreifenden Agrarreform, und ohne die Veränderung der bis heute angewandten Technologie, die nur das Gefälle zwischen den Produktivitätsniveaus verschärft hat, nicht entwickeln.

Diese These ist keineswegs so neu wie es zunächst den Anschein haben mag. Schon Anfang (!) des 19. Jahrhunderts spielte sie eine Rolle in der wissenschaftlichen Diskussion. Sie wurde damals von den sogenannten Romantikern (Lenin) vertreten. Es ist erstaunlich, welche Ähnlichkeiten die Argumente (beispielsweise) Sismondis von 1819 mit denen der dependencia-Theoretiker der siebziger Jahre aufweisen. Die Fehlerhaftigkeit dieser Kapitalismuskritik auf ihrem theoretischen Hintergrund wurde schon damals von Lenin überzeugend dargelegt. (58)

Ende des 19. Jahrhunderts führte das Problem der Entwicklung der inneren Märkte zu heftigen Auseinandersetzungen in Rußland und war ein beliebtes Thema der Volkstümler. (59)

Schon Lenin wies überzeugend nach, daß die gemeinsame Grundannahme der "Romantiker" (zu Anfang des 19. Jahrhunderts), der "Volkstümler" (zu Ende des 19. Jahrhunderts) und der dependencia-Theoretiker, ein innerer Markt könne sich nur über die Entwicklung von der Massenkaufkraft konstituieren, falsch ist. (60)

Lenin stellt die Frage, ob der russische Kapitalismus die Grundlage der Volkswirtschaft werden kann, obwohl er allein schon durch die Verarmung der Massen "saft- und kraftlos sei" (Lenin), und schlußfolgert: daß in einem in einer Anfangsstufe der Industrialisierung befindlichen Land der innere Markt sich ausweiten kann, obwohl die Armut der Massen wächst, obwohl die absolute Konsumtion zurückgeht, weil die relative, über die Ware-Geld-Beziehungen vermittelte Konsumtion zunimmt (durch Zersetzung der Subsistenzproduktion) und die wechselseitige Nachfrage der kapitalistischen Unternehmen untereinander eine dominierende Rolle spielt, d.h. die

Konsumtionsmittel spielen bei der Bildung des inneren Markts eine geringere Rolle als die Produktionsmittel. (61)

Wichtig und unerlässlich ist aber, daß der Begriff "Markt" nicht vom Begriff "gesellschaftliche Arbeitsteilung" zu trennen ist. Die progressive Zunahme der gesellschaftlichen Arbeitsteilung ist das Hauptmoment in der Entstehung des inneren Marktes für den Kapitalismus. Der Markt für diese Waren entwickelt sich durch die gesellschaftliche Teilung der Arbeit. (62)

Was von den dependencia-Theoretikern als Hindernis für die Ausbreitung des Marktes angesehen wird, nämlich Überausbeutung und Marginalisierung, also die Verarmung der Massen, ist nicht nur kein Hindernis für die Entwicklung des Kapitalismus, sondern im Gegenteil gerade Ausdruck seiner Entwicklung. (63)

Innerhalb der dependencia-Theorie spielt der Begriff der "Marginalidad" eine wichtige Rolle; er ist eine entscheidende Kategorie zur Erklärung des Scheiterns der kapitalistischen Industrialisierung. Mit diesem Begriff soll das Phänomen der Entstehung einer industriellen Reserve-Armee theoretisch erfaßt werden. Es ist sehr schwierig, den genauen Inhalt dieses Begriffs wiederzugeben, weil zwischen den verschiedenen dependencia-Autoren ein babylonisches Sprachgewirr im Bezug auf seine Bedeutung herrscht, und jeder Autor etwas anderes darunter versteht.

Um die Verwirrung noch zu vollenden, gibt es Fälle, in denen ein und derselbe Autor den Begriff mit verschiedenen Inhalten benutzt, so z.B. Cordova. In seiner in deutscher Sprache publizierten Aufsatzsammlung "Strukturelle Heterogenität und wirtschaftliches Wachstum" definiert er Marginalität im Anschluß an Nun, Murmis und Marini (64), und unterscheidet zwischen drei verschiedenen Typen von Marginalität.

Der erste Typ umfaßt all jene Bevölkerungsteile, die sich in einem kapitalistischen Gesamtsystem auf vorkapitalistische Art und Weise reproduzieren müssen. Der zweite Typ umfaßt alle jene Opfer der Kapitalisierung der Landwirtschaft, die sich in der Hoffnung auf Arbeit in der großen Industrie am Rande der Großstädte ansiedeln, aber keinesfalls in dem Produktionsprozeß integriert werden können. Sie sind für das System völlig überflüssig.

Der dritte Typ bezeichnet jene, die irgendwann schon einmal in den Produktionsprozeß integriert waren, aber heute arbeitslos sind, nur Gelegenheitsarbeiten finden oder Arbeiten unter ihrem Qualifikationsstand verrichten müssen (65).

An anderer Stelle im gleichen Band benutzt Cordova den Begriff "Marginalidad" mit einem vorwissenschaftlichen, mehr dem alltäglichen Sprachgebrauch entsprechenden Inhalt, der nur einen impressionistisch-geographischen Eindruck vermittelt; die Unterscheidung der drei Typen von "Marginalidad" wird nicht mehr eingehalten; es heißt an dieser Stelle: "Die Wachstumsprozesse (?) (bringen) eine zunehmende, ziellose Bevölkerungsmasse in die Städte, die die sogenannten marginalen Sektoren darstellen..." (66) Es bleibt hier nichts mehr von dem wissenschaftlichen Begriff "Marginalidad" übrig als eine Masse, die sich am Rande der Städte niederläßt.

Dies gilt im übrigen auch für den ersten der oben angeführten Begriffs-Typen, der auf einer bloß phänomenologisch-impressionistischen Ebene angesiedelt ist.

J. Nun (67) versucht im Gegensatz zu den vorherrschenden Untersuchungen, die bis heute (in erster Linie in Lateinamerika) durchgeführt werden, den Begriff von "Marginalität aus dem Produktionsverhältnis abzuleiten. Wie er zu recht bemerkt, sind fast alle Marginalitäts-Analysen, sowohl die aus der funktionalistischen Schule, wie auch die ihrer

Kritiker, aus der Perspektive der "sozialen Integration" hervorgegangen, d.h. aus der Thematik: Integration/Entfremdung, Herrschaft/Norm, Konsens/Konflikt. Die Resultate, die aus dieser Perspektive gewonnen wurden, lassen viel zu wünschen übrig, und haben zur Klärung des Problems wenig beigetragen.

Nun versucht, den Begriff "Marginale Masse" aus einer Kritik der landläufigen Interpretationen der Begriffe "relativen Übervölkerung" (im folgenden als "Überbevölkerung" bezeichnet: auf spanisch "Superproblación") und "industrielle Reservearmee" zu strukturieren.

Beide Begriffe sind als Synonyma interpretiert worden; und zu dieser Fehlinterpretation hat der Titel des Kapitels XXIII Abschnitt 3 des "Kapitals" Bd. I nicht wenig beigetragen. Nach Nun ist diese Gleichsetzung falsch, und zwar, weil es sich hier um Kategorien handelt, welche auf verschiedenen Abstraktionsebenen sich befinden. Industrielle Reservearmee ist ein Begriff der speziellen Theorie der kapitalistischen Produktionsweise. Überbevölkerung ist dagegen ein Begriff der allgemeinen Theorie des historischen Materialismus, ein Begriff, der für alle Gesellschaftsformationen anwendbar ist. Reservearmee ist die spezifische historische Durchsetzungsform von Überbevölkerung in der kapitalistischen Produktionsweise in der Epoche der freien Konkurrenz (also England zur Zeit Marx).

Um das Spezifikum der Reservearmee herauszuarbeiten, führt Nun den Begriff der "Funktionalität" ein, und fragt, welche Beziehungen zwischen "Reservearmee" und System bestehen können; nach seiner Ansicht können sie "funktionell", "afunktionell" oder "disfunktionell" zum System sein.

In der Phase des Konkurrenzkapitalismus betätigt sich die Überbevölkerung als industrielle Armee, d.h. sie ist "funktionell" zum System; sie wird in den Perioden der Hochkonjunktur voll absorbiert, mit anderen Worten: diese Hochkonjunktur kann nur insofern stattfinden, als das Kapital auf diese Reserve zurückgreifen kann. Der Kerngedanke lautet also:

Überbevölkerung im Konkurrenzkapitalismus ist industrielle Reservearmee, und sie ist funktionell zum System, da sie eine Bedingung der Hochkonjunktur ist (der Phase, in welcher die Überbevölkerung schwindet). In der Phase der Depression wird sie erneut aus dem Produktionsprozeß hinausgeworfen, um bei der nächsten Aufwärtsbewegung erneut absorbiert zu werden.

Hier weist Nun zu recht auf falsche Interpretationen des Begriffs industrielle Reservearmee (im Folgenden abgekürzt: IndRa) durch Sweezy (68), Lange (69) und andere Autoren hin, die in der IndRa nur die Funktion sehen die Löhne niedrig zu halten, sie also mit den Augen Ricardos ("mehr Lohn weniger Gewinn") betrachten. Die Funktion als Lohnregulativ wird dagegen nicht direkt durch die IndRa ausgeführt, sondern wird durch den Akkumulationsprozeß bestimmt. In der Phase der Hochkonjunktur kann der Preis der Arbeit steigen, d.h. der Anteil an Mehrarbeit, den der Kapitalist sich aneignet reduziert sich (Voraussetzung: die organische Zusammensetzung des Kapitals bleibt konstant), solange dies den Akkumulationsprozeß nicht stört. Bis zu einem bestimmten Punkt kann sich dieser Prozeß entwickeln, solange bis er den Mehrwert soweit aufzehrt, daß die Akkumulation gestört wird; eine Reduktion der Akkumulation bringt aber weniger Nachfrage nach Arbeitskraft mit sich und bremst somit die steigenden Preise der Arbeitskraft.

Die IndRa übt also direkt folgende Funktionen aus: Sie stellt die notwendige Arbeitskraft während der Hochkonjunktur zur Verfügung, ist also die Voraussetzung für diese Periode der Hochkonjunktur. Das soll nicht heißen, daß sie nicht auch indirekte Funktionen ausübt; die Massen von Unbeschäftigten kommen dem Kapital nämlich dadurch zugute, daß sie dafür benutzt werden, die Löhne zu drücken.

Zusammenfassend kann man sagen: Die IndRa zeichnet sich in dieser Periode durch ihre Funktionalität zum System aus, und sie ist die Ausdrucksform von

Überbevölkerung in dieser Phase des Kapitalismus. Andererseits soll das nicht heißen, daß Überbevölkerung immer als IndRa im Kapitalismus in Erscheinung tritt. Es soll vielmehr nur ausgesagt werden, daß sie als IndRa immer funktionell zum System ist; tritt sie nämlich afunktionell oder gar disfunktionell auf, dann wird sie zur "marginalen Masse".

Allerdings sind in den obigen Aussagen Nuns einige immanente Widersprüche festzuhalten. So ziemlich am Ende seines Aufsatzes sagt Nun, daß während der ersten Hälfte des XIX. Jahrhunderts der Arbeitsmarkt Englands verstopft war - mit der Konsequenz, daß die Überbevölkerung zur "marginalen Masse" würde. Das geschah also nach Nuns eigener Meinung in einer Gesellschaftsformation, in der nach seiner eigenen Ansicht Überbevölkerung sich nur als IndRa äußert. Soweit das Nunsche Konzept der Überbevölkerung in der Phase des Konkurrenzkapitalismus.

In der Phase des Monopolkapitalismus ändert sich die Funktion der Überbevölkerung grundlegend. In dieser Phase der kapitalistischen Produktionsweise, wo nach Nun der Widerspruch zwischen Privateigentum an Produktionsmitteln und Entwicklung der Produktivkräfte sich entscheidend verschärft, äußert sich dieser Widerspruch in erster Linie in der Unfähigkeit des Systems, die Bevölkerung voll zu beschäftigen; mit anderen Worten: in dieser Phase der kapitalistischen Produktionsweise zerfällt die Überbevölkerung in IndRa (funktionell zum System) und marginale Masse (afunktionell oder dysfunktionell zum System). Hier verweist Nun auf die USA, wo sich die marginale Masse in der hohen Arbeitslosigkeit bei Schwarzen und Jugendlichen äußert.

Hier tritt nach Nun eine Eigenartigkeit der "abhängigen kapitalistischen Entwicklung" Lateinamerikas in Erscheinung: Senilitäterscheinungen des Kapitalismus (Besonderheiten der Überbevölkerung, wie in den USA) treten in Lateinamerika schon in den jungen Jahren

der kapitalistischen Entwicklung offen zu Tage; eine große Masse der Bevölkerung ist hier schon von Anbeginn der kapitalistischen Entwicklung an zum System a- oder dysfunktional: Die marginale Masse. Die Konsequenz aus diesem Sachverhalt ist, daß die kapitalistische Entwicklung Lateinamerikas auf einer viel niedrigeren Stufe ins Stocken gerät.

Als grundlegende Widersprüchlichkeit in dieser These ist m.E. die behauptete Afunktionalität der marginalen Masse anzusehen.

Nun muß zugeben, daß diese "Masse" nicht durch Beschäftigungslosigkeit gekennzeichnet ist, sondern durchaus Beschäftigung findet, aber nicht im "hegemonialen" monopolisierten Sektor (also dem Sektor, der von den multinationalen Konzernen beherrscht wird), sondern in einem Sektor, in dem noch Konkurrenzverhältnisse vorherrschen; sie ist nur zum hegemonialen Sektor der Wirtschaft (also dem dominierenden Pol) afunktionell.

Hier scheint mir eine analytische Unzulänglichkeit zu liegen, insofern als beide "Sektoren" Teile des Systems sind. Das zu negieren käme m.E. einer ungewollten, sich durch die Hintertür schmuggelnden Neuauflage dualistischer Theorien gleich. Unverständlich bleibt auch, wie Nun den Schritt vollziehen kann, der aus einer Afunktionalität zum hegemonialen Sektor, eine Afunktionalität zum Gesamtsystem macht. Er kann das nur möglich machen, indem er den Begriff der "dominierenden Produktivstruktur" ("estructura productiva dominante") (70) einführt. In welchem Zusammenhang dieser zur "Produktionsweise" oder "Gesellschaftsformation" steht, wird nirgends erklärt. Die Einführung eines solchen Begriffes scheint mir irreführend, da er nur weitere Verwirrung in der Diskussion schafft.

Eine andere sehr zweifelhafte Annahme Nuns bezieht sich auf das Problem der kapitalistischen Entwicklung Lateinamerikas. So sagt er, daß das Problem der Entstehung einer marginalen Masse nur in dem Kontext der

Stagnation der Volkswirtschaften dieser Länder zu sehen ist. (71) Das ist ein Punkt, der - wie ich schon oben erwähnte - keinesfalls mit der empirischen Realität Lateinamerikas übereinstimmt; weswegen diese Annahme sehr in Zweifel gezogen werden muß.

In dem Vorhandensein von zwei "Sektoren", dem hegemonialen monopolistischen, und dem Konkurrenzsektor, liegt eine richtige Einschätzung der Situation Lateinamerikas. So ist auch die Annahme Nuns richtig, daß dadurch sowohl die Spaltung des Akkumulationsprozesses, wie die Spaltung des Arbeitsmarktes entsteht - und zwar in zwei getrennten Sektoren mit verschiedenen Bewegungsformen. (72)

Die Konsequenz Nuns, die Notwendigkeit einer neuen Kategorie ("marginale Masse") aus dieser Tatsache herzuleiten, die eine grundsätzliche immanente Dysfunktionalität des Systems bezeichne, scheint mir aber falsch zu sein.

Zuerst muß eine Tatsache festgehalten werden: Nun meint, daß die Überbevölkerung (in diesem Fall die marginale Masse) wie schon erwähnt afunktionell zum hegemonialen Sektor ist. Für viele lateinamerikanische Länder trifft aber zu, daß die prozentuellen Anteile der Fabrikarbeiter an der ökonomisch aktiven Bevölkerung zwar gleich geblieben, oder nur leicht gestiegen, die absoluten Zahlen aber doch z.T. beträchtlich gestiegen sind (73). Woher sollen diese Arbeiter kommen, wenn nicht aus dem nicht "monopolisierten Sektor", also aus Teilen der Überbevölkerung (hier: marginalen Masse); ist das aber richtig, so ist die "marginale Masse" also doch letztlich "funktionell" zum hegemonialen Sektor. Die Frage von ihrer Funktionalität zum Gesamtsystem braucht man hier nicht einmal zu erwähnen.

Zum anderen ist der Begriff von "marginale Masse" so heterogen, daß er letztlich unbrauchbar wird.

Er schließt sozusagen alles ein, was nicht seine Reproduktion in dem hegemonialen Sektor findet: Beschäftigte wie Unbeschäftigte. Eine so unpräzise Kategorie muß am Ende unoperational bleiben.

F.H. Cardoso (74) setzte sich mit den Gedanken Nuns in einem Aufsatz auseinander, zu einem Zeitpunkt, wo er seinen früheren dependencista-Standpunkt schon revidiert hatte.

Cardoso meint, Überbevölkerung (Kategorie der allgemeinen Theorie des historischen Materialismus) und IndRa - spezifische Form der Überbevölkerung im Konkurrenzkapitalismus - so wie sie Nun verstehen will, sei unzutreffend. (75)

Für Marx ist IndRa eine Manifestation von Überbevölkerung, aber nicht die einzige; auch in der Konkurrenzphase bleiben IndRa und Überbevölkerung äquivalent (76). Außerdem unterscheidet Marx, außer den eigentlichen Paupers und dem Lumpenproletariat, drei verschiedene Formen von Überbevölkerung: flüssig, latente und stockende (77).

Nirgendwo steht bei Marx die Frage der "Funktionalität" der IndRa im Vordergrund, in dem Sinne, daß er relative Überbevölkerung und IndRa als Synonyme setzen würde (78).

Die IndRa ist nur eine Ausdrucksform von relativer Überbevölkerung und sie wiederum äußert sich in verschiedenen Formen. Insofern muß man Cardoso beipflichten, wenn er meint, die Einführung eines neuen Begriffs - marginale Masse - sei überflüssig, und stifte nur Verwirrungen, da er schon durch den Begriff Überbevölkerung abgedeckt sei, bzw. durch eine seine verschiedenen Bedeutungen. Nach diesen Ausführungen kann man sich nicht des Eindrucks erwehren, daß die Popularität des Begriffes "Marginalität" gerade seiner Unschärfe verdankt.

Ein anderes Verständnis für den Inhalt von Marginalität liefert Quijano (79). Er geht von einer anderen

Fragestellung aus, um den Begriff von Marginalität zu strukturieren. Bei ihm stehen nicht wie bei Nun die Begriffe IndRa oder Überbevölkerung, sondern die konkrete Gesellschaftsformation Lateinamerikas im Vordergrund, um sich von da her dem Problem der Marginalität zu nähern. Ob er diesen Anspruch einlöst, bleibt wie im folgenden zu zeigen sein wird, zweifelhaft.

Er ist mit Nun einer Meinung, daß der Begriff IndRa nicht ausreiche, um die spezielle Funktion der Überbevölkerung in Lateinamerika zu erklären (80). Auch meint Quijano, ähnlich wie Nun, daß "IndRa" und "Überbevölkerung" unterschieden werden müßten, da sie zwei verschiedenen Ebenen der Analyse entsprächen, obwohl nach Quijano Marx diese Unterscheidung nicht ausdrücklich im "Kapital" vornimmt, so daß für ihn die Problematik sich nicht wie bei Nun stellt. Warum der Begriff "IndRa" nicht ausreicht, um die spezielle Charakteristik von "Überbevölkerung in Lateinamerika" zu erklären, versucht Quijano zu beantworten, indem er die Besonderheiten der "Wirtschaftsentwicklung" Lateinamerikas darstellt, und zu der Feststellung gelangt, daß eben diese Besonderheiten in der Herausbildung dreier miteinander verzahnten Ebenen - monopolistische, konkurrenzkapitalistische, und marginale Ebene - die sich durch alle Sektoren der Wirtschaft ziehen, und über eigene Gesetzmäßigkeiten verfügen, zu sehen sei (81).

Allerdings habe sich der Begriff "IndRa" nicht ganz erübrigt, sondern nur seine Funktion habe sich gewandelt.

Die Gesellschaftsformation Lateinamerikas zeichnet sich für Quijano dadurch aus, daß sie heterogen in ihrer Zusammensetzung ist und daß sie in sich Elemente kombiniert, die verschiedenen historischen Bestimmungen und Erfahrungen entsprechen. Diese allgemeinen Merkmale werden durch die Unterordnung dieser Gesellschaft seit dem XVI. Jahrhundert bestimmt und bewirken ihren abhängigen Charakter (82).

Die grundsätzlichen Strukturmerkmale könnte man nach Quijano etwa so zusammenfassen: (83)

1. Grundsätzlich kapitalistisch aber nicht homogen kapitalistisch.
2. Die Kombination von Elementen der kapitalistischen Produktionsweise selbst, die strukturell verschiedenen historischen Phasen der kapitalistischen Entwicklung zugehören und die auf fragmentarisch-inkonsistente Weise miteinander verschränkt sind. Sie überlagern sich also nicht nur auf verschiedenen Ebenen, sondern innerhalb jeder Ebene und in jedem Produktionssektor.
3. Neue, hegemoniale Produktionssektoren und neue Organisationsweisen sind nicht Produkt der eigenen Entwicklung, sondern wurden aus dem kapitalistischen Gesamtsystem und aus den am weitesten entwickelten Gesellschaftsformationen übernommen und aufgepfropft.
4. Die Konsequenz aus dieser Aufpfropfung ist, daß ältere Elemente und Organisationsweisen in der Produktion einfach nicht beseitigt werden, sondern daß diese in der Folge die Tendenz haben, eine neue Ebene in jedem einzelnen Sektor der Produktionsstruktur zu bilden. So verdrängt z.B. die industrielle Produktion nicht die handwerkliche Produktion. Auch traditionelle Produktionsformen in der Landwirtschaft bleiben erhalten. D. h., die alte Organisation der Produktion wird insgesamt geschwächt, aber keinesfalls beseitigt.

Für Nun ist dieses Phänomen eine allgemeine Erscheinung im Kapitalismus, entscheidend sei aber ihre Neigung zur Ausbreitung, und daß sie ihre Stempel der gesamten Wirtschaft aufprägt, d.h. diese älteren Elemente und Organisationsweisen werden zu einem integralen Bestandteil der Wirtschaft.

Es gibt keinen Begriff, der adäquat diese Situation begreift. Deswegen schlägt Quijano, zur Kennzeichnung dieser Ebene der lateinamerikanischen Wirtschaftstätigkeit den Begriff "marginaler Pol der Wirtschaft" vor. (84)

Als Resultat der "wissenschaftlich technischen Revolution" treten rasche Änderungen innerhalb der dominierenden Gesellschaftsformation des Systems auf, was wiederum den Aufpfropfungsprozeß in diesen Ländern beschleunigt, und die Tendenz zu unvermittelten Veränderungen noch deutlicher hervortreten läßt. Die Ungleichheiten innerhalb der Sektoren und zwischen den Sektoren verschärfen sich. In der Konsequenz werden die Gesamtstruktur der Produktionsverhältnisse und der politisch-sozialen Machtverhältnisse brüchig und äußerst unzusammenhängend. (85)

Wie schon oben angeführt, ist für Quijano die Abhängigkeit ein wichtiges Merkmal der Gesellschaftsformation Lateinamerikas. Allerdings will er darin nicht ein "magisches Instrument" (86) sehen, das alles erklärt und dabei die konkreten Untersuchungen erspart, sondern er versucht, diesen Zusammenhang mit dem Begriff "strukturelle Abhängigkeit" zu erfassen. (87)

Der Kern dieses Begriffes besteht in der m.E. wichtigen Erkenntnis, daß "strukturelle Abhängigkeit" die Unterordnung unter imperialistische Herrschaft zur Bedingung hat, aber nicht aus ihr besteht. Mit anderen Worten: Voraussetzung zur Aufdeckung der Gesetzmäßigkeiten dieser Gesellschaftsformation ist eine Analyse, die sowohl die exogenen wie die endogenen Kräfte zum Gegenstand hat. (88)

In der "strukturellen Abhängigkeit" bzw. in dem Herrschaftsverhältnis zwischen Gesellschaftsformationen unterschiedlichen Entwicklungsniveaus liegt letztlich für Quijano das entscheidende Hindernis für eine Entwicklung Lateinamerikas, weil sie eine Homogenisierung der Gesamtstruktur verhindere. (89)

Die Konsequenz aus dieser Aussage ist für Quijano, daß zwei verschiedene Homogenisierungsprozesse existieren (90):

1. Verschiedene Produktionsverhältnisse innerhalb einer Gesellschaftsformation, und
2. verschiedene Entwicklungsniveaus innerhalb eines Produktionsverhältnisses (Marginaler Pol der Wirtschaft, konkurrenzkapitalistischer Sektor, monopolisierter Sek-

tor). Hier hat schon ein Homogenisierungsprozeß stattgefunden, insofern als die Gesellschaftsformation nicht mehr über verschiedene Produktionsverhältnisse verfügt.

Während der erste Homogenisierungsprozeß im abhängigen Kapitalismus stattfindet, ist für den zweiten Homogenisierungsprozeß ein Ausbrechen aus dem herrschenden Gesamtsystem Voraussetzung.

Die Existenz der verschiedenen Ebenen der Wirtschaftstätigkeit hat zur Folge, daß der Akkumulationsprozeß sich spaltet, und sich ein Gesamtmarkt mit einer äußerst differenzierten Struktur bildet. (91)

Wie schon oben angedeutet ist Quijano der Meinung, daß der Begriff "IndRa" nicht ausreicht, um die Besonderheiten Lateinamerikas zu begreifen. Wichtig für seine Einschätzung ist, daß der Begriff "IndRa" zwei Dimensionen aufweist:

1. Er steht im Zusammenhang mit der Theorie der ökonomischen Zyklen der Kontraktion und Expansion.
2. Die spezifische ökonomische Funktion, die er in den Produktionsverhältnissen ausübt.

Die Herausbildung der "IndRa" ist eine konstante Tendenz des Kapitalismus, aber die Situation der Arbeiterschaft ist hier befristet, da sie wieder Chancen hat, absorbiert zu werden, sei es durch Ausdehnung des Marktes der alten Produktionszweige oder das Aufkommen neuer Produktionszweige. Sie stellen die disponiblen Kontingente der Arbeitskräfte dar, die in die "aktive Arbeiterarmeen" (92) wieder aufgenommen werden können. Aus dieser Sicht ist dieser Sektor der Arbeiterschaft Existenzbedingung der kapitalistischen Produktionsweise.

Die zweite Dimension betrifft die Funktion der "IndRa", das Lohnniveau zu drücken.

Die Besonderheiten in Lateinamerika liegt darin, daß die Mehrheit der Arbeiterschaft dieser Länder überflüssig für die hegenomiale Ebene eines jeden Produktionssektors wird. D.h. sie ist keine "IndRa" mehr, sondern

"marginalisierte Arbeitskraft". Besonders trifft das für die hegemoniale Ebene des Industriesektors zu, und zwar durch die Besonderheiten, die aus der "wissenschaftlich technischen Revolution" resultieren (93):

1. Steigerung der Arbeitsproduktivität wird unabhängig von der Konkurrenz zwischen Arbeitern um Beschäftigung und Lohn; sie ist Ergebnis der Entwicklung der Produktionsmittel selbst.
2. Infolgedessen hängt die Expansion der industriellen Produktion im wesentlichen nicht mehr von der Menge disponibler Arbeitskraft auf den Markt ab, sondern von der Technologie, die verwendet wird. Die disponible Arbeitskraft ist für die hegemoniale Ebene keine "Reserve" mehr, sondern ausgeschlossene Arbeitskraft, die dauerhaft und nicht mehr kurzfristig die Möglichkeit verliert in die hegemoniale Ebene aufgenommen zu werden. Außerdem tritt ihre Funktion als Lohnregulativ hier auch nicht mehr in Erscheinung.

Hier kann m.E. Quijano nicht unbedingt zugestimmt werden. Beide Momente treffen sicherlich für die hegemonialen Ebene zu, für die anderen, und dies räumt Quijano auch ein (94), aber nicht.

Zuerst wenden wir uns dem Problem des Lohnniveaus zu. Wie Nun schon richtig darlegte, übt die IndRa nur indirekt eine Funktion als Lohnregulativ aus, die entscheidende Regulativfunktion wird von den Bewegungen der Kapitalakkumulation ausgeübt, d.h. für die hegemoniale Ebene geht nur die indirekte Funktion der IndRa als Lohnregulativ verloren. Die Frage Quijanos, welche ökonomischen Mechanismen nun das Lohnniveau auf der hegemonialen Ebene regulieren, läßt sich nur so beantworten : trotz des Fehlens einer IndRa sind sie immer dieselben, nämlich die Gesetze der Kapitalakkumulation. Für die anderen Ebenen bleibt diese indirekte Funktion voll bestehen.

Das andere Problem, daß die marginale Arbeitskraft ihre Funktion verloren hat, ist in der Interpretation Quijanos recht problematisch insofern, als ihr Überfluß nur zu der hegemonialen Ebene besteht. "Die Daten über die absoluten und die relativen Veränderungen der einzelnen Beschäftigungskategorien zeigen zudem, daß der reale Wachstumsprozeß der Großen Industrie in der Lage ist, durch Verkettungseffekte die Entwicklung der Zulieferungsindustrien, der Ersatzteilproduktion und anderer Folgebetriebe zu fördern. So nahmen beispielsweise die Arbeitsplätze im öffentlichen Dienstleistungsgewerbe, im Bausektor, im Reparaturgewerbe in den 60er Jahren enorm zu..." (95)

Hier tritt erneut ein Problem auf, das überall in der Arbeit Quijanos auftritt, und typisch für die ganze dependencia-Theorie ist. Es wird von Verzahnung und Verschränkung zwischen den Ebenen, von eigenen Gesetzmäßigkeiten, von Spaltung des Akkumulationsprozesses geredet, aber wie diese Gesetzmäßigkeiten auf das Gesamtsystem sich auswirken, oder wie sich genau diese verschiedenen Ebenen zueinander verhalten, darüber wird wenig gesagt. Die Konstatierung als solche, sagt noch immer nichts über deren Funktion aus.

Unklar bleibt weiterhin die Abgrenzung zu Marx' Begriff der "IndRa", insofern Marx in ihr nur eine Ausdrucksform von relativer Überbevölkerung im Kapitalismus analysiert. Für Marx erzeugt die kapitalistische Produktionsweise fünf Formen von "relativer Überbevölkerung", 3 Haupt- und 2 Nebenformen, und zwar flüssige, latente, stockende, und die Nebenformen Lumpenproletariat und Paupers. Wo liegen die qualitativen Unterschiede zwischen diesen Begriffen und "marginalisierter Arbeitskraft"? Das alles bleibt unklar und verwirrend, sowohl bei Quijano als auch bei Nun, und es wäre keine Übertreibung, wenn man diese Charakterisierung auch auf die gesamte

dependencia-Theorie und ihre wichtige "sub-Theorie" die Marginalität übertragen würde.

Noch mehr zur Komplizierung trägt die Aussage Quijanos bei, einerseits sei die "marginalisierte Arbeitskraft" zur hegemonialen Ebene überflüssig, für die anderen Ebenen bleibe sie aber flüssig, andererseits würden diese anderen Ebenen der Wirtschaftstätigkeit (Konkurrenzebene, und "marginaler Pol" der Wirtschaft) zu einem wachsenden Bestandteil der Wirtschaft, und prägten ihre Gesamtheit (96). Die Gesamtsystematik, die sich hieraus ergibt, wird aber nicht angesprochen.

Ferner trägt zur Verwirrung die Tatsache bei, daß "marginalisierte Arbeitskraft" nur die Funktion der Überbevölkerung zu der hegemonialen Ebene ausdrückt, und somit in keinem Zusammenhang zu dem Begriff "marginaler Pol" der Wirtschaft steht; also ist ersterer identisch zu Nuns Begriff "marginale Masse", letzterer dagegen ist auf einer anderen Ebene angesiedelt, was an vorsätzliche Sprachverwirrung grenzt. Das heißt: die "marginalisierte Arbeitskraft" ist überflüssig zur hegemonialen Ebene, drückt also wie bei Nun eine Funktion zu einer bestimmten Ebene der Wirtschaft aus (Funktionalität!). Daß sie überflüssig für eine bestimmte Ebene ist, bedeutet aber nicht, daß sie für das gesamte System auch überflüssig wäre. Aber da eben diese Frage (die nach den Gesetzen, die die verschiedenen Ebenen zum System - Gesellschaftsformation - machen) wird nicht gestellt; deswegen bleibt das Ganze unbefriedigend.

Die Relation bzw. die Funktion, die diese "marginalisierte Arbeitskraft" zu den anderen Ebenen der Wirtschaft (konkurrenzkapitalistische und zum "marginalisierten Pol" der Wirtschaft) ausübt, ist, im Gegensatz zu Nun, aber identisch; bzw. sie behält alle ökonomischen Dimensionen der "IndRa".

Der Nutzen eines solchen Begriffes bleibt mir letztlich unklar. Im übrigen bleibt auch hier die Kritik,

die ich an Nun vorbrachte, bestehen - was die Frage des absoluten und relativen Verhältnisses der Beschäftigten in der hegemonialen Ebene betrifft. Darüber hinaus bleibt auch die Problematik der direkten und indirekten Funktionen der IndRa als Lohnregulativ, so wie sie Nun behandelt, bestehen.

Bei der Behandlung der Konsequenzen, die aus der Entstehung des "marginalen Poles" für das Gesamtsystem sich ergeben (97), bleiben einige Punkte in den Aussagen Quijanos sehr problematisch. Zuerst: Das Wachstum einer Ebene soll angeblich bewirken, daß alle anderen Ebenen sich zurückentwickeln (98); und das Gesamtergebnis besteht aus einer relativen Unterentwicklung des Ganzen (Bleibt also letzten Endes die dogmatische Formel der "Entwicklung der Unterentwicklung" bestehen!?). Hier müßten genauere Angaben folgen, um diese These glaubhaft zu machen. Insbesondere erscheint es mir kompliziert, sie zu akzeptieren, insofern als die schon oben angedeuteten, systematischen Gesamtzusammenhänge des Systems nirgends entwickelt wurden.

Was die Konsequenzen aus der "marginalisierten Arbeitskraft" anbetrifft, so sagen sie also nichts Neues aus. Sie betonen lediglich die Vertiefung sozialer Unterschiede.

Ein besonders wichtiger Aspekt ist in dem Aufkommen eines höchst heterogenen Arbeitsmarkts und seiner sozio-ökonomischen und politischen Konsequenz zu sehen. Um das aufzudecken braucht man m.E. aber nicht den Begriff "marginalisierte Arbeitskraft".

Zusehends kompliziert wird eine weitere These Quijanos, die die zentrale strukturelle Beziehung zwischen den drei Ebenen der Wirtschaft zu untersuchen versucht, und die die Erklärung liefern soll, warum die beiden unteren Ebenen ("marginaler Pol", und konkurrenzkapitalistischer Sektor) nicht entwicklungsfähig sind (99).

Diese These besagt, daß ein permanenter Kapitaltrans-

fer aus den unteren in die oberen Ebenen der Gesamtwirtschaft stattfindet. Der Kapitaltransfer geschieht prinzipiell in Form von Geldmitteln. Dieser Mechanismus bleibt unverständlich: Wenn zuvor gesagt wird, daß die unteren Ebenen zunehmend ihrer Akkumulations-Basis beraubt werden, durch a) Marktverlust und b) mangelnden Zugang zu "modernen" Produktionsmitteln, die die Basis des technischen Fortschritts darstellen - wie können sie jetzt plötzlich Mehrwert in Form von Geldmitteln auf die monopolistische Ebene transferieren? Die Erklärung über niedrige Löhne (bedingt durch den hier vorhandenen Druck der IndRa) scheint mir vordergründig. Zwar müssen die Lohnkosten bei niedriger organischer Zusammensetzung des Kapitals zur Erhaltung der Konkurrenzfähigkeit gesenkt werden. Ob sich aber dadurch die Mehrwertrate erhöht, wage ich zu bezweifeln; eher ermöglicht das niedrige Lohnniveau eine Akkumulation auf einer niedrigeren Stufenleiter. Und wenn diese untersten Ebenen doch in der Lage sind, genügend Mehrwertmasse zu erzeugen (was implizit angenommen wird, da Quijano meint, dieser Mehrwert werde durch die üblichen Kanäle der finanziellen Organisationen in die monopolistische Ebene transferiert) - warum sollen die Agenten dieser unteren Ebenen nicht akkumulieren können, anstatt diesen Mehrwert in Form von Geldmitteln zu transferieren?

Vollends unverständlich werden die Aussagen Quijanos am Ende seiner Untersuchung, wo er von der "marginalisierten Arbeitskraft" als "ausgebeuteten Konsumenten" (100) spricht, und wo er, obwohl er früher die Möglichkeit, Kapital auf den unteren Ebenen zu akkumulieren in Abrede gestellt hat, jetzt von begrenzter Kapitalakkumulation, von einer Entstehung einer "marginalen Kleinbourgeoisie" (?), spricht. Dieses akkumulierte Kapital werde aber auf der hegemonialen Ebene weiterhin transferiert; die Mechanismen und die Ursachen, die dies bewirken, werden weder genannt noch erklärt (101). Es wird allenfalls darauf hingewiesen,

daß die multinationalen Konzerne bei ihren Aktionen in abhängigen kapitalistischen Ländern sich des einheimischen Kapitalmarkts bedienen. Wieso dies nun aber aus dem im marginalen Pol akkumulierten Mehrwert bestehen soll, ist nicht einsichtig.

Der Begriff "marginalisierte Arbeitskraft" (Quijano) oder "marginale Masse" (Nun) erscheint mir gegenüber dem Begriff "relative Überbevölkerung" bei Marx nichts wesentlich Neues zu beinhalten. Diese beiden neuen Begriffe (wie überhaupt der Begriff "Marginalität") beschreiben lediglich verschiedene Erscheinungsformen der relativen Überbevölkerung, nämlich: IndRa und alle anderen Formen von relativer Überbevölkerung, welche Marx schon analysiert hat. Diese beiden Begriffe bleiben sogar hinter der Marxschen Kategorie zurück, denn sie beschreiben nur impressionistisch eine Situation und stellen nicht den Zusammenhang zum Gesamtsystem her.

Der Eindruck, welchen man von der "dependencia-Theorie" erhält, ist, trotz der Tatsache, daß sie wichtige Erkenntnisse zutage gefördert hat, daß sie mit teilweisem Erfolg und Vehemenz die Analyse Lateinamerikas über die funktionalistische Schule und die Modernisierungstheorien hinausgegangen ist, und dadurch einen gewaltigen Denkprozeß auslöste (der in sich schon den Keim seiner "Aufhebung" trägt (102)), daß sie heute sowohl theoretisch wie analytisch in einer Sackgasse angelangt ist.

Ihre größte Schwäche liegt in ihrer theoretischen und begrifflichen Unschärfe begründet. So bleibt zum Beispiel der zentrale Begriff der ganzen Theorie, der der "Abhängigkeit" in seiner theoretischen Reichweite vollkommen ungeklärt. Er kann zum Inhalt haben:

"Eine Theorie, ein Teil einer solchen, ein Begriff oder 'Konzept' innerhalb einer Theorie, eine Variable oder eine 'konkrete Situation'. Wer sich von der Zusammensetzung 'dependencia estructural' eine Spezifizierung erhofft, muß entdecken, daß damit ein-

mal der Imperialismus auf Weltmaßstab, dann wieder eine Komponente der Sozialstrukturen im Innern der unterentwickelten Länder, aber schließlich auch die Auslandsverbindungen einer bestimmten Firma gemeint sein kann. Teils ist 'dependencia' ein theoretischer Begriff, der bestimmte empirische Gegebenheiten erklärt, dann wieder bezeichnet er seinerseits eine Summe von solchen empirischen Phänomenen, deren Erklärung anderswo gesucht werden muß." (103)

So ist es kein Wunder, daß bis heute die dependencia-Theoretiker eine Definition von "Abhängigkeit schuldig geblieben sind.

Zusammenfassend und als Resultat all der Einwände, die ich hier gegen die "dependencia-Theorie" und ihr wichtiges Surrogat, die "Marginalität", formuliert habe, könnte man die augenscheinlichste Formulierung von "dependencia", nämlich: Abhängigkeit in ihr Gegenteil verkehren: ist es nicht der Charakter der latein-amerikanischen Gesellschaften, welcher in letzter Instanz ihre Vinkulation mit dem kapitalistischen Weltsystem "determiniert".

ANMERKUNGEN ZUM TEIL "DEPENDENCIA"

- (1) R. Prebisch, El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas, New York, 1949.
- (2) P. Baran: Politische Ökonomie des Wachstums, Neuwied und Berlin 1966 (englisch z.1957)
- (3) Vgl. A.G. Frank, Capitalism and Underdevelopment in Latin America, New York/London 1967; Cardoso/Faletto, Dependencia y desarrollo en América Latina, México 1969; T. Dos Santos, El nuevo carácter de la dependencia México 1968;
- (4) Vgl. W.W. Rostow, Studien wirtschaftlichen Wachstums. Eine Alternative zur marxistischen Entwicklungstheorie, Göttingen 1967 (zuerst englisch 1960).
- (5) Mehr oder weniger bei jedem "dependencia" Theoretiker. Vgl. z.B. Fußnote 3, darüberhinaus z.B. A. Córdova, Strukturelle Heterogenität und wirtschaftliches Wachstum, Frankfurt 1973; Imperialismus und strukturelle Gewalt. Analysen über abhängige Reproduktion, Hg. von D. Senghaas, Frankfurt 1972; Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Hg. von D. Senghaas, Frankfurt 1974. In beiden von D. Senghaas herausgegebenen Bänden findet sich sehr ausführliche Literatur zur "dependencia"-Diskussion.
- (6) Vgl. T. Hurtienne, "Zur Ideologiekritik der Lateinamerikanischen Theorien der Unterentwicklung und Abhängigkeit", in: Probleme des Klassenkampfes 14/15, 1974, S. 213 ff., hier S. 255-256 und T.T. Evers und P. von Wogau, "Lateinamerikanische Theorien zur Unterentwicklung", in: Das Argument Nr. 79, 1973, S. 404 ff., hier S. 408 ff.
- (7) Vgl. T. Hurtienne, a.a.O., S. 249, 255 ff. und Evers/Wogau, S. 410.
- (8) Vgl. z.B. Regis Debray and the Latin American Revolution, hg. von Hubermann/Sweezy, New York/London 1968.

- (9) Vgl. Evers/v. Wogau, a.a.O., S. 413.
- (10) In welcher Beziehung "Wachstum" und "Entwicklung" zueinander stehen, ist aus Baran's Analyse nicht klar herauszulesen.
- (11) Baran, a.a.O., S. 1.
- (12) Vgl. ebd., S. 94-95.
- (13) In diesem Zusammenhang könnte man meinen:
"Baran ist der Feuerbach der Ökonomie" (P. Hiedl),
wobei er selbst hinter bürgerliche nationalökono-
mische Versuche weit zurückfällt. Vgl. hierzu
K. Marx, Theorien über den Mehrwert, MEW Bd. 26/3,
S. 334 ff. (Marx Kritik an den Ricardianern.).
- (14) Vgl. Baran, a.a.O., S. 61, 63.
- (15) Vgl. ebd., S. 66
- (16) Ebd., S. 230.
- (17) Vgl. die etwas dürftige phänomenologische Defi-
nition auf S. 228-229, die allerdings durch den
gesamten Abschnitt etwas relativiert wird.
- (18) Vgl. Baran, a.a.O., S. 81.
- (19) Vgl. ebd., S. 82-83.
- (20) Ebd., S. 81
- (21) Ebd., S. 83-84.
- (22) Vgl. ebd., S. 348.
- (23) Vgl. Evers/v. Wogau, a.a.O., S. 443 ff.
- (24) Baran, a.a.O., S. 274, 275.
- (25) Vgl. z.B. R. Prebisch, Transformación y Desarrollo,
Mexico 1970.
- (26) Vgl. z.B. A. G. Frank, a.a.O., S. 219 ff und passim.
L. Vitale, "Ist Lateinamerika feudal oder kapita-
listisch?" in: Kritik des bürgerlichen Antiimperio-
alismus, hg. von B. Echeverria/H. Kurnitzky,
Berlin 1968, S. 67 ff.
Kritik hierzu: E. Laclau, "Feudalismo y capitalismo
en América Latina", in: Modos de Producción en
America Latina, Cordoba 1975³, S. 23 ff.

- A. Cordova, "A.G. Franks Konzept des 'Unterentwickelten Kapitalismus'", in: Cordova, a.a.O., S. 108 ff.
- (27) Vgl. H. Pirenne, *Origenes del capitalismo moderno*, Mexico/Buenos Aires 1961, S. 12 ff.
- (28) Vgl. R. Stavenhagen, "Sieben falsche Thesen über Lateinamerika", in: *Kritik des bürgerlichen Antiimperialismus*, a.a.O., S. 15 ff.
- (29) Ebd. S. 15-20.
- (30) Ebd.
- (31) Vgl. R. Stavenhagen, "Agrarische Strukturen und Unterentwicklung in Afrika und Lateinamerika", In: *Peripherer Kapitalismus*, hg. D. Senghaas, Frankfurt 1974, S. 276 ff.
- (32) Vgl. Frank, a.a.O., Cardoso, F.H./Faletto, E., *Dependencia y desarrollo en America Latina*, México 1969.
Kaplan, M., "Estado, dependencia externa, y desarrollo en America Latina", in: Matos Mar, J. Hrg., *La Crisis del desarrollismo y la nueva dependencia*, Lima 1969.
- (33) Cardoso/Faletto, a.a.O., S. 29.
- (34) Vgl. hierzu und für die folgende Ausführung z.B.: *Kritik des bürgerlichen Antiimperialismus*, a.a.O., passim.
- (35) Vgl. ebd.
- (36) Vgl. Stavenhagen, a.a.O., "Agrarische Strukturen..." S. 276 ff.
- (37) Vgl. A. G. Frank, *Underdevelopment or Revolution*, New York/London 1969, S. 385 f. und A. Cordova, a.a.O., S. 46, 78-81.
- (38) Vgl. Cordova, a.a.O., S. 78-81.
O. Sunkel, "Transnationale kapitalistische Integration und nationale Desintegration: Der Fall Lateinamerika", in: *Imperialismus und strukturelle Gewalt*, a.a.O., S. 290 ff.

- (39) Vgl. Cordova, a.a.O., S. 46.
- (40) War nicht auch die Entwicklung des "klassischen" Kapitalismus begleitet von einer "Heterogenität" des Produktivitätsniveaus? Ist diese Heterogenität nicht Konsequenz der Entwicklung der Produktivkräfte auf kapitalistischer Basis?
- (41) Vgl. Cordova, a.a.O., S. 78-81.
- (42) Vgl. Ebd. S. 78-79.
Was mit den "Interessen der nationalen Bevölkerung" gemeint ist, bleibt höchst abstrakt. Zu Recht meint Marx: Einfache Warenproduktion bedeutet Volksreichtum und nationale Armut, kapitalistische Warenproduktion dagegen Volksarmut aber nationalen Reichtum. -
- (43) Evers/v.Wogau, a.a.O., S. 430.
- (44) Vgl. etwa: S. Jonas Bodenheimer, "Masterminding the Mini-Market: US-Aid to the Central American Common Market" in: Nacla's Latin America and Empire Report, Vo. VII, No. 5, May-June 1973, S. 3-22, und Cordova, a.a.O., S. 86, 89.
- (45) Vgl. E. Lizano/L. N. Willmore, "Second Thoughts on Central America: The Rosenthal Report", in: Journal of Common Market Studies, Vol. XIII, No. 3, 1975, S. 280-308, hier S. 280.
- (46) Vgl. Cordova, a.a.O., S. 86, 89.
- (47) Vgl. R. M. Marini, "Die Dialektik der Abhängigkeit", in: Peripherer Kapitalismus, a.a.O., S. 98-136.
- (48) T. Hurtienne, a.a.O., S. 265.
- (49) R. M. Marini, a.a.O., S. 103.
- (50) Vgl. H. Sieber, Die realen Austauschverhältnisse zwischen Entwicklungsländern und Industriestaaten, Tübingen 1968, S. 167 ff.
- (51) Vgl. W. Ashworth, A short history of the International Economy since 1850, London 1967, S. 20 ff.
- (52) Vgl. R. Busch, Die multinationalen Konzerne. Zur Analyse der Weltmarktbewegung des Kapitals, Frankfurt 1974, S. 34 ff, 95 ff.

- (53) Vgl. O. Caputo/R. Pizarro , Imperialismo, dependencia, y relaciones económicas internacionales, Santiago de Chile, 1970, und
T. dos Santos, "Über die Struktur der Abhängigkeit", in: Imperialismus und strukturelle Gewalt, a.a.O., S. 243-257.
- (54) Vgl. F. Hinkelhammert, El subdesarrollo latinoamericano. Un caso de desarrollo capitalista, Buenos Aires 1970, S. 148.
- (55) Hurtienne, a.a.O., S. 270.
- (56) Vgl. Der Stern, Heft 36, 1974, S. 86.
- (57) ders., a.a.O., S. 270.
- (58) Vgl. W. J. Lenin, Zur sogenannten Frage der Märkte, Werke Bd. 1, S. 65-116, und ders., Zur Charakteristik der ökonomischen Romantik (Sismondi und unsere einheimischen Sismondisten), Werke Bd. 2, S. 121-264.
- (59) Vgl. W. J. Lenin, Die Entwicklung des Kapitalismus in Russland, Werke Bd. 3, S. 7-629.
- (60) Vgl. Lenin, Die Entwicklung..., a.a.O., bes. S.25-58.
- (61) Vgl. Ebd., S. 44, 56 f.
- (62) Vgl. Lenin, Zur sog. Frage der Märkte, a.a.O., S. 91.
- (63) Vgl. Ebd., S. 94.
- (64) J. Nun, M. Murmis und J.C. Marin, La marginalidad en America Latina, Buenos Aires, 1968 (hektografiert)
Zit. nach Cordova, a.a.O., S. 13.
- (65) Vgl. Cordova, a.a.O., S. 15-16.
- (66) Ebd. S. 80.
- (67) Vgl. ders., "Superpoblación relativa, ejercito industrial de reserva y masa marginal", in:
Revista Latinoamericana de Sociologia, No. 2, julio 1969, S. 178-227.
- (68) Vgl. ders., Theorie der kapitalistischen Entwicklung, Köln 1959, S. 66 ff, 116 ff.

- (69) Vgl. ders., "Marxian Economics and modern economic theory", in: *The Review of Economic Studies* II, 1935, S. 189-201, und ders., *La economia en las sociedades modernas, Mexico*, S. 167-182. Zit. nach: Nun, a.a.O., S. 191.
- (70) Nun, a.a.O., S. 203.
- (71) Vgl. ebd., S. 219.
- (72) Vgl. ebd., S. 221.
- (73) Vgl. *Economic Survey of Latin America 1970*, New York (UN), 1972, S. 44ff.
- (74) Vgl. ders., "Comentarios sobre los conceptos de sobrepoblacion relativa y marginalidad", in: *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, No. 1/2, 1971, S. 57-76.
- (75) Vgl. ebd. S. 58.
- (76) Ebd. S. 59.
- (77) Ebd. S. 68 ff.
- (78) Ebd. S. 70 ff.
- (79) A. Quijano, "Marginales Pol der Wirtschaft und marginalisierte Arbeitskraft", in: *Peripherer Kapitalismus*, a.a.O., S. 298-341. -
- (80) Ebd. S. 327 ff.
- (81) Ebd. S. 336 ff.
- (82) Ebd. S. 299.
- (83) Ebd. S. 299 ff.
- (84) Ebd. S. 313.
- (85) Ebd. S. 303-304.
- (86) Ebd. S. 300.
- (87) Ebd. S. 304-305.
- (88) Ebd. S. 306 ff.
- (89) Ebd. S. 308.
- (90) Ebd. S. 308.
- (91) Ebd. S. 317 ff.

- (92) Ebd. S. 329.
- (93) Ebd. S. 331.
- (94) Ebd. S. 333.
- (95) Angaben für Brasilien, in: W. Schoeller, Weltmarkt und Reproduktion des Kapitals, Frankfurt/M., 1976, S. 274-275.
- (96) Quijano, a.a.O., S. 313.
- (97) Ebd. S. 309 ff, 336 ff.
- (98) Ebd. S. 336.
- (99) Ebd. S. 337 ff.
- (100) Ebd. S. 339.
- (101) Ebd. S. 339.
- (102) Vgl. die neue Analysen F. H. Cardoso, wie z.B.: "Abhängigkeit und Entwicklung in Lateinamerika", in: Peripherer Kapitalismus, a.a.O., S. 201-220.
- (103) Evers/v. Wogau, a.a.O., S. 442.

Zum Problem der Importsubstituierenden Industrialisierung (ISI)

Es ist zu einem Gemeinplatz innerhalb der marxistischen und auch einigen fortschrittlichen bürgerlichen Theorien über die Probleme der Entwicklungsländer geworden, daß die Möglichkeiten einer nachholenden kapitalistischen Industrialisierung unbedeutend oder höchst begrenzt sind - und zwar besonders die Möglichkeiten der importsubstituierenden Industrialisierung (im Folgenden: ISI). Innerhalb der kapitalistischen Produktionsweise bleibt danach den Entwicklungsländern nur noch "Rückständigkeit", "Unterentwicklung" und "Abhängigkeit" (Dependencia). (1)

Es bedeutet darüber hinaus, daß der ISI, so wird argumentiert, nach einer kurzen Periode des Industrialisierungsbooms "unausweichlich ein Stadium der frühzeitigen Stagnation und des Niedergangs folgt." (2)

Dieser Niedergang und diese Stagnation sind danach die logische Konsequenz der "Rückständigkeit", "Unterentwicklung" und "Abhängigkeit" der Länder der Dritten Welt im Kontext des imperialistischen Weltmarktes und der Weltarbeitsteilung. Diese drei Termini zeigen die Ambivalenz und theoretische Schwäche der Analyse des Problems der "Unterentwicklung" innerhalb der linken und marxistischen Wissenschaft (3), welche insgesamt eine pessimistische Einschätzung über die Möglichkeiten einer kapitalistischen nachholenden Industrialisierung vertreten, die sich wie ein roter Faden durch die Literatur zieht. Eine Grundhaltung übrigens, die A. O. Hirschmann treffend als "fracasomania" bezeichnet hat (4). Die Dialektik von kapitalistischer Expansion und ökonomischer Entwicklung wurde darüberhinaus lange Zeit von der überwiegenden Mehrzahl der linksbürgerlichen und marxistischen Autoren (von Mandel über Amin und Emmanuel

bis zur gesamten "dependencia"-Literatur der latein-amerikanischen Soziologie) völlig geleugnet, so daß sich immer mehr die Ansicht durchsetzen konnte, eine kapitalistische Entwicklungsstrategie - insbesondere in den lateinamerikanischen Ländern - sei von vornherein zum Scheitern verurteilt. (Wobei sich manchmal der Eindurck aufdrängen mußte, der Wunsch sei hier Vater des Gedankens gewesen.)

Kennzeichnend für diese wissenschaftliche Richtung ist weiterhin die äußerst moralische Färbung, die die Begriffe "Entwicklung" bzw. "Unterentwicklung" erhalten. Im Vordergrund stehen Kategorien wie Armut, Reichtum und Elend. Dagegen wäre einzuwenden, daß auch bei der Analyse heute entwickelter kapitalistischer Staaten solche Begriffe eine nur begrenzte Rolle spielen konnten. Der Übergang vom Feudalismus zum Kapitalismus beispielsweise ist sicherlich nicht mit moralischen Kategorien, sondern ausschließlich mit der Analyse der historischen, objektiven Bewegungsgesetze zu fassen. Den Gegensatz: Reichtum/Elend hat es immer in der Geschichte gegeben. "Elend" bleibt ein überzeitliche letztlich moralische Kategorie. Von dieser Kategorie ausgehend kann man zwar das amorphe Elend konstatieren, aber keine gesellschaftsspezifische Verursachung des Elends analysieren. Die Antworten auf die folgenden Fragen "Wie steht es mit der Armut? Wie steht es mit der Arbeitslosigkeit? Wie steht es mit der Ungleichheit?" (5) scheinen daher für die Analyse von Entwicklungsmöglichkeiten unterentwickelter Länder relativ unerheblich. Der Begriff "Entwicklung" muß im Gegensatz dazu in erster Linie sämtliche wichtigen Momente, die zu einer strukturellen und sozialen Veränderung einer Gesellschaft führen, umschließen (6).

Zuzustimmen ist allerdings der Kritik, die diese Autoren an dem Aussagegehalt der Kategorie des Prokopfeinkommens üben. Die Höhe des Prokopfeinkommens sagt in der Tat wenig über den Entwicklungs-

stand einer Volkswirtschaft aus - allenfalls sind aus ihr Rückschlüsse auf die Höhe des Wirtschaftswachstums zulässig, das allerdings mit ökonomischer Entwicklung in einer Wechselbeziehung steht. (7) Wirtschaftswachstum(bzw. per capita-Einkommen) ist vom Standpunkt des Lebensniveaus der Bevölkerung in einer Gesellschaft von Bedeutung, sagt aber immer noch wenig über die Entwicklung der Produktivkräfte aus. Man halte sich nur die Niedrigkeit des Lebensstandards der englischen oder deutschen Arbeiterklasse im 19. Jahrhundert vor Augen, um zu vergegenwärtigen, daß aus einem solchen Blickwinkel die Entwicklung der kapitalistischen Produktionsweise im 19. Jahrhundert nicht als Entwicklung zu betrachten gewesen wäre (8)

Kapitalistische Entwicklung bedeutet zuerst Entwicklung der ökonomischen, politischen und sozialen Verhältnisse, die eine kontinuierliche Reproduktion und Entfaltung des Kapitalverhältnisses ermöglichen. Es interessiert dabei zunächst nicht, ob diese Entwicklung auch die Befriedigung von Bedürfnissen der arbeitenden Bevölkerungsmassen zum Inhalt hat - ebenso wenig, ob abstrakte und nicht näher bezeichnete "Interessen der Nation" dabei berücksichtigt werden.

"Die Beziehung von Ware zu Ware in der unentwickelten oder einfachen Warenwirtschaft weist noch auf den unmittelbaren Gebrauchswertcharakter, auf den noch unmittelbaren konsumtiven Zweck der Produktion hin."

(Kapitalistische Produktion ist Produktion um der Produktion willen,...)ist Produktion des abstrakten Reichtums in Form von Geldkapital, das die Produktion dem Zweck seiner Vermehrung, seiner unendlichen Vervielfältigung unterordnet. Die Veräußerlichung des Kapitals als Mittler der Produktion von Gebrauchswerten kehrt den unmittelbaren Zweck der Produktion in den Selbstzweck der Produktion von Mehrwert, der Produktion von wachsendem Geldkapital." (9)

Die Produktion von Gebrauchswerten ist also nicht das unmittelbare Anliegen der kapitalistischen Pro-

Produktionsweisen - und folglich kann nicht die Befriedigung der Bedürfnisse der Massen ihr unmittelbares Anliegen sein. Betrachtet man die kapitalistische Entwicklung allerdings auf der Ebene der Zirkulation und nicht auf der der Produktion, muß man notwendigerweise in solchen Kategorien wie Elend, Reichtum, Ungleichheit stecken bleiben, die letztlich ahistorisch und somit moralisch bleiben.

Unter "Unterentwicklung" (10) wollen wir eine "geringe" Entwicklung oder eine frühere Etappe der kapitalistischen Entwicklung zunächst verstehen - und nicht eine "eigenständige" Gesellschaftsformation mit eigenen Gesetzmäßigkeiten im Sinne etwa A.G. Franks, der in den unterentwickelten Ländern innerhalb der kapitalistischen Produktionsweise nur eine "Entwicklung der Unterentwicklung", "Wiederholung des Ewiggleichen" oder "Wandel in Kontinuum" konstatieren kann und also Unterentwicklung als bleibendes Strukturmerkmal des kapitalistischen Weltmarkts, das nur außerhalb desselben überwunden werden kann, begreift.

Unterentwicklung soll darüber hinaus für Lateinamerika heißen: strukturelle Heterogenität der Produktionsverhältnisse (11) und damit notwendigerweise verbundene Heterogenität des Produktivitätsniveaus, wenig entwickelte Kapitalverhältnisse, was wiederum eine ungleichmäßige Entfaltung der kapitalistischen Akkumulation impliziert, was zunächst mangelnde Vorantreibung der kapitalistischen Produktivkraftentwicklung bedeutet (diese drei letzten Bestimmungselemente spielen keine so große Rolle mehr für Länder wie Argentinien, Brasilien und Mexiko, in denen die Kapitalverhältnisse sich auf einer verhältnismäßigen höheren Stufenleiter der Entwicklung befinden).

Zur Genesis der importsubstituierenden Industrialisierung

Es ist wichtig eine Unterscheidung zu treffen, die in der diesbezüglichen Literatur selten anzutreffen ist, zwischen ISI als Prozeß und Resultat der kapitalistischen Akkumulation (also als spontaner und objektiver Prozeß) und ISI als bewußt angewandter Industrialisierungspolitik. So bemerkt A Pinto (12) zu recht, daß Industrialisierung in Lateinamerika, unabhängig von der Industrialisierungspolitik immer als Importsubstitution fungiert. Dafür gibt es mehrere Gründe, die eng mit der kapitalistischen Entwicklung Lateinamerikas zusammenhängen.

Die Industrialisierung Lateinamerikas weist als erste augenscheinliche Charakterisierung eine Phasenverschiebung auf, sie setzt im Vergleich zur Industrialisierung Westeuropas wesentlich später ein. Wesentlich ist hier, daß in Westeuropa die industrielle Produktion sich aus der Manufaktur oder parallel zu ihr entwickelte, der Markt jedenfalls zunächst mit Waren aus Manufaktur und handwerklicher Produktion gedeckt wurde - erst später aus der Industrieproduktion. Wir finden also einen fließenden Übergang von einfacher Warenproduktion und Manufakturproduktion zu industriekapitalistischer Warenproduktion, der letzten Form der Warenproduktion, vor, welche sich schließlich durchsetzt und die anderen Produktionsformen verdrängt.

Im Unterschied dazu existiert zu Beginn des Industrialisierungsprozesses in Lateinamerika nur in wenigen Ländern eine Handwerks- oder Manufaktur-Produktion (oder sogar eine einfache Warenproduktion!). Und wo sie existiert, bleibt sie durch die restriktive Kolonialpolitik Spaniens in unentwickelten Formen stecken. Durch die Integration Lateinamerikas in

das System der "internationalen Arbeitsteilung" im 19. Jahrhundert wurden diese Ansätze noch weiter zurückgedrängt. Lateinamerika wurde zum Exporteur von Rohstoffen und zum Importeur sämtlicher verarbeiteten Güter.

Gleichzeitig stieg die Nachfrage nach verarbeiteten Gütern aufgrund der größeren Möglichkeiten, Primärgüter auf dem Weltmarkt abzusetzen: In einigen Ländern kommt es in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts zu kapitalistischer Akkumulation im Bereich der Primärgüter-Produktion.

Für bestimmte gewerbliche Güter entsteht während dieser Zeit also ein verhältnismäßig großer Markt. Logische Konsequenz ist nun, daß das Primärgüter-Kapital zunehmend bemüht ist, auch in gewerbliche Bereiche zu investieren, die gewerblichen Waren also im eigenen Land herzustellen. Und hier liegt die Besonderheit der industriellen Entwicklung Lateinamerikas: Während in der Geschichte der entwickelten kapitalistischen Länder eine Substitution handwerklicher und manufakturer Güter durch industrielle stattfand, werden in den lateinamerikanischen Ländern Importe substituiert.

War also in Europa der Übergang zum Industriekapitalismus ein fließender Übergang von Manufaktur zu Industrie, so haben wir in Lateinamerika einen Bruch zu verzeichnen. Die ursprüngliche einfache Warenproduktion und Manufaktur werden durch den Fluß ausländischer Waren zurückgedrängt und auf einer bestimmten Entwicklungsstufe durch die einheimische industrielle Produktion substituiert.

Aufgrund spezifischer historischer Bedingungen sowie aufgrund ihrer Flächengröße und/oder ihres Primärgüterreichtums waren dabei einige wenige Länder weiter fortgeschritten als der Rest Lateinamerikas: in erster Linie Argentinien, Brasilien,

Mexiko und z. T. Chile. In ihnen setzt schon gegen Ende des 19. Jahrhunderts ein spontaner Prozeß der ISI ein, der den objektiven Gesetzmäßigkeiten der kapitalistischen akkumulation folgt.

Diese Importsubstitution (ISI) setzt in erster Linie bei solchen Produkten an, die einen Stellenwert für den "Massenkonsum" haben (Textilien, Tabak, Getränke, Bier, Seife, etc.), technisch und technologisch keine großen Ansprüche stellen, für deren Herstellung Rohstoffe und Halbfabrikate im Land selbst vorhanden sind und die weiter keine höheren Ansprüche an die Qualifikation der Arbeiter stellen, z.T. sogar auf gewisse noch vorhandene handwerkliche Qualifikation zurückgreifen können; also insgesamt solche Produkte, die in der Literatur als "traditionell" bezeichnet werden.

So verfügte z.B. Argentinien schon um 1900 über eine verarbeitende Industrie, die zwischen 1900 und 1929 ihre Produktion um 500% erhöhen konnte, und bis 1929 mit 25% zum Sozialprodukt des Landes beitrug (13).

Die Metallverhüttung in Mexiko wuchs von 1892/93 bis 1910/11 um 458%, die verarbeitende Industrie insgesamt für die selbe Periode um 227% und die Textilindustrie während des selben Zeitraums um 175% (14). "So waren 1910 in Industrie, Transport und Bergbau (einschließlich Erdölgewinnung) insgesamt 600.000 bis 700.000 Arbeiter beschäftigt".(15)

Dieser spontane Prozeß der ISI blieb nicht nur auf die größeren lateinamerikanischen Länder beschränkt; auf einer niedrigen Stufe und mit mehr punktuelltem Charakter finden wir ihn auch in Guatemala. So wurde z.B. eine der heute größten Textilfabriken Guatemalas schon 1876 mit englischen Maschinen gegründet. Um die Wende des Jahrhunderts beschäftigte diese Textilfabrik zwischen 800 und 1000 Arbeiter (16).

Die erste Brauerei-Gründung stammt aus dem Jahre 1892 und die zweite von 1910. Aus dieser Zeit stammen auch die ersten Gründungen der Tabak- und Lederindustrie und die ersten industriellen Zuckermühlen.

Die Periode, in der die ISI spontan und der immanenten Dynamik kapitalistischer Akkumulation folgend sich durchsetzte, ging, etwa in den 30er Jahren in den ABC-Ländern (Argentinien, Brasilien, Chile) und Mexiko zu Ende (17).

In der Zeit nach der Weltwirtschaftskrise und besonders in der Zeit des zweiten Weltkriegs findet man schon Ansätze einer bewußten ISI-Politik in den oben genannten Ländern. Dem Staat, der bis dahin "ohne stärkere institutionelle und organisatorische Differenzierung ausgekommen war, (fiel die Aufgabe zu) die Wirtschaft zu dynamisieren und die weitere industrielle Entwicklung zu fördern." (18)

(Den allerersten, allerdings kurzfristigen und gescheiterten Versuch der bewußten ISI-Politik stellt allerdings das Experiment des Präsidenten Balmaceda in Chile in den 90er Jahren des vergangenen Jahrhunderts dar.)

Anfang der 50er Jahre setzte sich die ISI endgültig als Industrialisierungsstrategie in Lateinamerika durch. Besondere Verbreitung fand diese Strategie durch die Anstrengungen, die die CEPAL (Comisión Económica para la América Latina) um ihre Verbreitung unternahm (19).

Besondere Impulse bekam nach A.O. Hirschman (20) die ISI nach der Periode, die der Weltwirtschaftskrise folgte, welche sich, wie folgt, zusammenfassen lassen:

1. Störungen wirtschaftlicher Natur, die aufgrund von Kriegen oder Weltwirtschaftskrisen entstehen.-
2. Schwierigkeiten des Außenhandels und hier besonders: Devisenschwierigkeiten. -

3. Zunehmende Entwicklung der nationalen Wirtschaft, gepaart mit einer Zunahme der Importe von bestimmten Waren, die wiederum die große Nachfrage und die Möglichkeiten der Substitution anzeigen. -

4. Die Durchsetzung einer Industrialisierungsstrategie, die auf Importsubstitution abzielte.

Die schon oben angedeutete Schwäche der meisten Autoren, die darin besteht, keine klare Trennungslinie zwischen ISI als Prozeß und als Industrialisierungs-politik zu zeichnen, führt zu gewissen Unklarheiten und "Phasen"-Verwirrungen in der betreffenden Literatur (21).

Es muß auf jeden Fall festgehalten werden, daß die ISI als Politik durch die Weltwirtschaftskrise und die damit verbundenen Schwierigkeiten der latein-amerikanischen Wirtschaft großen Auftrieb bekam.

Aber auch während dieser Periode setzte sie sich noch immer nicht endgültig als Industrialisierungsstrategie durch, sondern als ein spontaner Prozeß: Aufgrund des Zusammenbruchs der Weltarbeitsteilung ergaben sich sowohl die Notwendigkeit, nun nicht mehr auf dem Weltmarkt angebotene gewerbliche Produkte selbst herzustellen - als auch der Zwang, wegen zunehmender Zahlungsbilanzschwierigkeiten und Devisenknappheit auf noch mögliche Importe zunehmend zu verzichten. Die Regierungen leiteten also kurzfristige Maßnahmen in Richtung auf eine ISI (22) ein, die sämtlich eher spontanen als bewußt geplanten Charakter tragen (23).

Erst nach der Periode, die dem zweiten Weltkrieg folgte, änderte sich die Situation grundlegend.

In dieser Periode stehen sich zwei "Entwicklungsstrategien" gegenüber.

"Por una parte, el de quienes creían que las nuevas circunstancias aconsejaban un regreso a las modalidades pretéritas de crecimiento y que, por

lo tanto, consideraban que la industrialización sustitutiva, en el mejor de los casos, sólo se había justificado por las contingencias negativas de los años de poscrisis y de guerra. Por otro lado, estaban quienes sostenían que la diversificación de las estructuras productivas por el camino de la industrialización era un imperativo para el desarrollo de la periferia." (24)

Diese zweite Entwicklungsstrategie wurde unterstützt und propagiert von der CEPAL (25), einigen Fraktionen der lateinamerikanischen Bourgeoisie und besonders von den Regierungsbükratien einiger Länder wie Mexiko und Brasilien (schon seit den 40er Jahren) Chile und Argentinien (26).

Die besonderen Merkmale dieser Entwicklungsstrategie, die in die Literatur als "Desarrollismo" eingehen sollte, kann man folgendermaßen zusammenfassen:

Die besondere Schwäche der lateinamerikanischen Entwicklung liegt in ihrer Integration in den Weltmarkt und ist charakterisiert durch eine "Entwicklung nach aussen" als Folge der Weltarbeitsteilung, die seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts entstanden ist. Diese Entwicklung brachte mit sich eine enorme Abhängigkeit der lateinamerikanischen Wirtschaften vom Weltmarkt, und als deren Resultat entstand die allgemeine Rückständigkeit dieser Länder. Dieser bis dahin eingeschlagene Weg soll nun durch eine "Entwicklung nach innen" abgelöst werden; und dabei sollen alle Erfahrungen, die Lateinamerika seit der Weltwirtschaftskrise gesammelt hat, nutzbar gemacht werden - insbesondere diejenigen, die durch die spontane Importsubstitution gewonnen wurden. Wichtigstes Vehikel der von den "desarrollistas" propagierten "Entwicklung nach innen" war also die ISI (27)

Die wichtigsten Ziele dieser Strategie waren:

1. Die vorhandenen Devisen sollten mit der Nachfrage für solche in Einklang gebracht werden;
2. Es sollten Prioritäten für die Devisenvergabe er-

arbeitet werden und zwar nach ökonomischen und sozialen Gesichtspunkten.

3. Die "Entwicklung nach innen" sollte die traditionelle Produktionsstruktur durch Diversifizierung sprengen und ihre Expansion über die bisherigen Grenzen hinaus durch den Aufbau eines industriellen Sektors - Industrialisierung - ermöglichen (28).

Theoretisch lagen dieser Form der ISI-Strategie die folgenden Annahmen zugrunde:

1. Die Einkommenselastizität der Nachfrage für die traditionelle Exportprodukte, und hier besonders für die landwirtschaftlichen Produkte Lateinamerikas, ist niedrig.
2. Besonders für Primärgüter, die von einer Substitution als Folge des technischen Fortschritts durch synthetische Produkte bedroht sind (Gummi, Baumwolle, Sisal, etc.), liegt eine hohe Preiselastizität der Nachfrage vor.
3. Die wirtschaftliche Entwicklung in Lateinamerika muß zu einer hohen Einkommenselastizität der Nachfrage nach industriellen Importen führen (und dies muß verheerende Folgen für die schon prekäre Lage der Zahlungsbilanz haben, falls diese Güter nicht durch eigene Produktion ersetzt werden können).
4. Als Folge geringer Exporteinnahmen besteht eine niedrige Importkapazität, die wiederum das Wachstum behindert.
5. Höhere Wachstumsraten für die Gesamtwirtschaft können erreicht werden falls es gelingt, die Importnachfrage durch inländische Produktion zu ersetzen (29).

Ohne auf alle Einzelheiten hier eingehen zu können, muß man A. Pinto zustimmen, wenn er in bezug auf die oben genannten Ziele, diese Industrialisierungsstrategie - und insbesondere auf ihr Hauptziel: Veränderung der Produktionsstruktur -, schreibt:

"Dentro de ciertos límites ... puede sostenerse que esos propósitos se cumplieron. Básicamente, el crecimiento del producto y, en especial, del sector industrial, sobrepasan la tasa histórica de aumento de las importaciones. Dicho en otras palabras, excedieron el margen establecido por la incorporación de recursos exteriores. Por otra parte, si bien no se eliminaron los desequilibrios periódicos entre disponibilidades y demanda por divisas si se mantuvieron bajo un grado de control muy superior al que registraba en el modelo de crecimiento primario-exportador y, por cierto, con trastornos mucho menores del nivel de actividad interna.

Finalmente, se cumplieron en buena medida los objetivos generales de transformación de la estructura productiva en el sentido de acrecentar la importancia del mercado nacional y de las actividades dedicadas a satisfacerlo..." (30)

Die Veränderungen der Produktionsstruktur der latein-amerikanischen Wirtschaften während der Periode nach dem Zweiten Weltkrieg bis in die Mitte der 70er Jahre haben sich nicht nur in den großen Ländern Latein-amerikas abgespielt.

Eine ähnliche Strukturveränderung machte die Wirtschaft Guatemalas in dieser Periode durch.

So betrug der Anteil des Industriesektors am Bruttoinlandsprodukt Anfang der 50er Jahre 12%; bis Ende der 60er Jahre konnte der Industriesektor seinen Anteil auf über 16% steigern (31).

Deutlich tritt diese Veränderung auch beim Diversifizierungsprozeß der Exporte Guatemalas hervor. War der Anteil der gewerblichen Erzeugnisse am Gesamtexport Guatemalas Anfang der 50er Jahre unbedeutend, so machte ihr Anteil Ende der 60er Jahre 30,7% (32) aus - und das trotz einer hohen jährlichen Expansion der traditionellen landwirtschaftlichen Exportprodukte Guatemalas, die in den 60er Jahren durchschnittlich 7% und in den 70er Jahren über 7% jährlich betrug (33). Ebenso wichtig ist die Diversifizierung, die in der landwirtschaftlichen Exportproduktion stattgefunden hat. 1952 machten zwei Produkte 90% der Exporte aus, bis 1974 hat sich dies entschieden gewandelt, insofern als für dieses Jahr sieben Pro-

dukte 84% der Exporte ausmachten; insgesamt wurden 1974 12 landwirtschaftliche Produkte in bedeutenden Quantitäten exportiert (34).

Zur Definition der importsubstituierenden Industrialisierung (ISI)

Gibt es in der Literatur über ISI keine klare Trennung zwischen ISI als Politik und Industrialisierungsstrategie einerseits und ISI als Prozeß andererseits, so herrscht auch über Inhalt, Definition und über die verschiedenen "Phasen" der ISI keine Einigung bei den verschiedenen Autoren.

In dem Fall, daß die inländische Industrieproduktion die Importe auf eine Art und Weise ersetzt, die das Importvolumen absolut vermindert, kann man von Importsubstitution in engerem Sinne sprechen. Hier liegt eine autarkistische Bestrebung zugrunde, die eine absolute Importsubstitution impliziert, also in der Konsequenz eine Reduzierung des Außenhandels bedeutet.

Im Fall, daß das Importvolumen zwar steigt, jedoch mit einer niedrigeren Rate als die inländische Industrieproduktion, liegt relative Importsubstitution vor. In diesem Fall haben wir eine Reduzierung des Importanteils am gesamten inländischen Angebot (35).

Importsubstitution in Lateinamerika hat immer eine relative IS zum Ziel gehabt; darüber, daß die engere IS also keine Rolle spielt, herrscht in der Literatur Einigkeit.

Was aber als IS anzusehen ist, hängt von der Wahl des Referenzsystems ab; so gibt es die Möglichkeit verschiedener Interpretationen.

Zum einen ist die Meinung weit verbreitet,

"daß jede Produktionssteigerung einer mit importen konkurrierenden Industrie Importsubstitution sei, da ohne die Produktionssteigerung die Bedürfnisse durch Importe hätten befriedigt werden müssen. Das Referenzsystem, das diesem Konzept der Importsubstitution zugrunde liegt, ist die Stagnation. Nicht die Produktionssteigerung wird als 'normale' Reaktion auf die Nachfragesteigerung angesehen, sondern die Importzunahme, die es zu substituieren gilt." (36)

Geht man von einem Wachstumsmodell der Wirtschaft als Referenzsystem aus, so haben wir Importsubstitution, wenn die Inlandsproduktion von bis dahin eingeführten Waren dazu führt, daß der Anteil der importierten Waren am Gesamtangebot bzw. der Verbrauch sich verringert (37).

Hier steht die Annahme im Vordergrund, daß die verschiedenen Sektoren der Wirtschaft gleichmäßig sich entwickeln, und das größere Wachstum des mit Importen konkurrierenden Industriesektors zur Importsubstitution führt.

"Das heißt also: nur wenn die inländische Produktion eines bestimmten Gutes stärker wächst als die Importe dieses Gutes, findet IS statt." (38)

Problematisch an dieser Definition, die an Chenery (39) angelehnt ist, wie später zu zeigen sein wird, ist die Annahme, daß das wesentliche Kriterium, ob IS vorliegt oder nicht, darin zu sehen ist, ob diese Waren schon einmal importiert worden sind. Waren, die im Laufe der Industrialisierung erst hergestellt werden müssen, aber früher nicht importiert wurden (d.h.: sie sind als Resultat des Industrialisierungsprozesses entstanden), zählen nicht zur Importsubstitution (40).

Hoffmanns Begriff der Importsubstitution ist wiederum weitgehender, da er nämlich auch andere Aspekte mit einschließt, besonders solche, die eine Änderung der Produktionsstruktur der betreffenden Wirtschaft berücksichtigen und nicht bloß die reine

"Substitution" eines Produktes einschließen. Imports substitution bedeutet für ihn "Produktion für den heimischen Markt bislang importierter Güter, deren Nachfrage rasch zunimmt, und somit Diversifizierung der inländischen Produktionsstruktur, Abkehr von der Spezialisierung auf wenige Primärgüter." (41)

Die Definition der CEPAL geht am weitesten von allen hier erwähnten Definitionen (42). Hier steht nicht mehr die Frage welche Produkte früher importiert wurden oder welche in Zukunft importiert werden sollen, unmittelbar im Vordergrund, sondern Imports substitution wird als der Prozeß angesehen, vermittels dessen ein wachsender Teil der gesamten nationalen Nachfrage durch eigene Produktion gedeckt wird.

Wie Anfangs schon erwähnt, wird die Frage der verschiedenen ISI-Phasen bei fast allen Autoren unterschiedlich eingeschätzt.

Hirschman versteht unter "einfacher" IS, oder Anfangs-IS, die Phase, in der einfache Konsumgüter, die früher importiert wurden, substituiert werden; daran schließt eine "schwierige Phase", oder "higher stages" an, in der "intermediate goods" und "machinery" hergestellt werden. (43)

Die zweite oder "higher stages"-Phase von Hirschman ist nach Chenery (vgl. oben) aber gar keine IS mehr, insofern als diese Produkte früher nicht importiert wurden oder ihre Importbedürfnisse Resultat des Industrialisierungsprozesses sind. Für Hofmann gehört diese Phase nur bedingt zur eigentlichen ISI, für CEPAL bildet sie gar ihren Kern.

Nach Eßer werden in der "einfachen" oder "früheren" Imports substitution "fast simultan" (und nicht in Phasen) "be- und verarbeitende Nahrungsmittel und Massenbedarfsartikel, dauerhafte Konsumgüter, Halbwaren und Investitionsgüter" (44) hergestellt.

Der Begriff der einfachen IS schließt bei ihm also Hirschmans "einfache" und "schwierige" IS ein. Die zweite ISI-Stufe beinhaltet bei Eßer wiederum etwas anderes als bei den übrigen Autoren; für ihn bedeutet diese Phase: selektive Importsubstitution und industrielle Exportförderung (45).

D. Ernst unterscheidet dagegen drei Phasen der Importsubstitution: als erstes "einfache" IS; hier setzt die Produktion von Konsumgüter und dauerhaften Konsumgütern ein (46). In der zweiten Stufe wird das Land zum Nettoexporteur von industriellen Konsumgütern (47), und schließlich unterscheidet er eine dritte Phase: die Phase der fortschreitenden IS, welche wiederum (sehr mechanistisch) in zwei aufeinanderfolgende "Unterphasen" eingeteilt wird:

1. Eine Phase, in der eine "Expansion und Diversifikation des Input-Industriesektors" stattfindet, und
2. eine darauffolgende Phase, in der ein "steigender Anteil des Input-Export an den gesamten Industriegüterexporten der Entwicklungsländer" (48) sich entwickelt; irgendwo dazwischen setzt die Produktion von Kapitalgütern ein. Es scheint also, daß hier Inputs von Rohstoffen und Halbwaren mit Investitionsgütern gleichgesetzt werden.

Zu einigen Problemen der ISI

Die oben angedeutete Vielfalt von Phasen-Einteilungen und Begriffsdefinitionen von ISI auf Guatemalas industrielle Entwicklung anzuwenden, bringt einige zusätzliche Schwierigkeiten mit sich, die aus den Besonderheiten der Entwicklung Guatemalas seit Anfang der 60er Jahre resultieren.

Die ISI in Guatemala kann eingestuft werden als

eine, die in der Terminologie Hirschmans auf die Stufe der "einfachen" IS sich befindet, in der also nicht-dauerhafte und dauerhafte Konsumgüter hergestellt werden; darüber hinaus schließt sie aber auch die wesentlichen Momente der "zweiten Industrialisierungsstufe" ein, so wie sie von EBER und anderen Autoren definiert worden ist: die Phase der "selektiven IS", die sich zumindest in Ansätzen in Gestalt des "Régimen de Industrias de Integración Centroamericana" (dies allerdings bis heute mit sehr geringem Erfolg, vgl. hierzu den Abschnitt über ZAWG) und des "Sistema Especial para la Promoción de Actividades Productivas" bereits andeutet (wobei die letzte Form weit erfolgreicher ist als die erste) (49); gleichzeitig spielt jetzt die Frage der Export- und Industriegüter eine zunehmend wichtige Rolle.

Die Schwierigkeiten, die ein Übergang der Produktion für den inländischen Konsum auf die Produktion von Industriewaren für den Export in einigen lateinamerikanischen Ländern, welche schon seit Ende der Weltwirtschaftskrise mit der ISI begonnen hatten, mit sich brachte, treffen für Guatemala nicht zu, da beide Phasen der ISI hier quasi synchron einsetzten (50).

In erster Linie sind hier die stark protektionistischen Bedingungen zu nennen, unter denen sich in vielen dieser Länder die Konsumgüterindustrie entwickelte - und die dazu führten, daß diese jungen Industrien zumeist unfähig waren, preisgünstig zu exportieren.

Im Gegensatz dazu waren die meisten guatemalteckischen Industrie Gründungen von vornherein exportorientiert; wobei die Absatzmärkte zunächst im Gebiet der zentral-amerikanischen Wirtschaftsgemeinschaft, später (und dies in relativ kurzer Zeit) auch außerhalb Mittelamerikas angesiedelt sind. Diese Besonderheit der guatemalteckischen gegenüber der "klassischen" ISI

zeigt an, daß die guatemalteckische Industrie von Anfang an durchaus auf dem Weltmarkt bestehen konnte (51).

Eine weitere Schwierigkeit stellte sich für die schon früher ansatzweise industrialisierten Länder Lateinamerikas bei dem Versuch ein, den Übergang zu einem Nettoexport gewerblicher Güter zu ermöglichen; dies bestand darin, daß diese Länder bis Ende der 50er Jahre fast ausschließlich Primärgüter exportierten; mit dem Preisverfall für diese Produkte nach dem Koreaboom sahen sich diese Länder mit einem verringerten Exporterlös konfrontiert, was wiederum ein starkes Hemmnis für die weitere industrielle Entwicklung darstellte (52).

Auch dieses Problem stellte sich für Guatemala nur in abgeschwächter Form. Da hier die ISI erst Anfang der 60er Jahre einsetzt - in einer Zeit, in der sich eine gewisse Preisstabilisierung für Primärgüter auf dem Weltmarkt zumindest vorübergehend abzeichnet -, sah sich die guatemalteckische Wirtschaft in ihrem Aufschwung nicht durch sinkende Primärgüterpreise gehemmt.

Darüberhinaus war Guatemala (wie schon oben verschiedentlich ausgeführt) seit Anfang der 60er Jahre bis zur Mitte der 70er Jahre in der Lage, seine Exportproduktion von Primärgütern wesentlich zu steigern - und zwar um etwa 7% jährlich, was zweifelsohne der industriellen Entwicklung zugute kam, insofern als schwerwiegende Devisenengpässe nicht auf der Tagesordnung standen.

Es muß also die Tatsache besonders unterstrichen werden, daß die Anfangsphase der IS in Guatemala schon die zweite Phase - Entwicklung zum Exporteur gewerblicher Produkte - beinhaltete:

Es wurde und wird nicht nur für den guatemalteckischen Binnenmarkt, sondern auch für den zentralamerikani-

schen - und seit Anfang der 70er Jahre mit wachsendem Erfolg - für den gesamten Weltmarkt produziert. Dabei läßt sich der wesentliche Funktionszusammenhang der ersten ISI-Phase in Guatemala wie folgt charakterisieren:

Zum ersten war es möglich, gleichzeitig mit einer Steigerung der Primärgüterexporte eine Diversifizierung derselben zu erreichen, was zweierlei impliziert: Steigerung der Deviseneinnahmen und Verringerung der Abhängigkeit von ein oder zwei Hauptexportprodukten. Darüber hinaus setzte zur selben Zeit eine Kapitalisierung der Landwirtschaft im für den Export produzierenden Sektor ein, welche sich ohne Änderung der "klassischen" Agrarstruktur des Landes vollzog, d.h. diese Struktur ist weiterhin durch die Dichotomie Minifundio/Latifundio geprägt (53).

Eine Erhöhung der Agrarproduktion für den internen Konsum wurde in erster Linie durch "Kolonisationsprojekte" einerseits und Gründung und Unterstützung von Genossenschaftsprojekten andererseits erreicht. In keinem Fall jedoch wurden die bestehenden Bodenbesitzverhältnisse angetastet; und so erfuhren die Macht- und Besitzstruktur innerhalb der Landwirtschaft keinerlei Veränderungen, um die Produktion für den Export, die in erster Linie auf den Großgrundbesitz basiert, nicht zu "gefährden", und darüberhinaus diese Exportexpansion, die seit den 60er Jahren angesetzt hatte, zu ermöglichen.

Statt eine Agrarreform in die Wege zu leiten (wie dies von einer ganzen Reihe von Autoren für unabdingbar angesehen wird), wurden also zwecks Steigerung oder zumindest Aufrechterhaltung der Möglichkeiten, den internen Bedarf an Agrarprodukten zumindest notdürftig zu befriedigen, in quasi "kolonisatorischer" Weise neue Ländereien erschlossen.

Der von vielen Autoren für früher industrialisierte

lateinamerikanische Länder z.T. zu Recht konstatierte Gegensatz zwischen "reiner" ISI und Entwicklung der Außenwirtschaft trifft für Guatemala nicht zu (54). Zweifelsohne wurden die ersten Ansätze einer bewußten staatlichen ISI-Politik in der Folge der katastrophalen Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise auf die Länder Lateinamerikas und in Reaktion auf den völligen Zusammenbruch des Weltmarktes im Zweiten Weltkrieg formuliert. Und zweifelsohne haben diese Erfahrungen die Motivation zu einer strikt binnenmarkt-orientierten ISI-Politik in den späten 40er und gesamten 50er Jahren abgegeben (so z.B. die argentinische Version der "totalen Importsubstitution") (55). - Ob die Tatsache des Absinkens des Anteils Lateinamerikas am Welthandel von 11% im Jahre 1948 auf 5% 1970 (56) Folge (57) oder Motivation einer solchen ISI-Politik ist, sei dahingestellt. - Zweifelsfrei ist jedoch festzustellen, daß diese Überlegungen für die guatemaltekeische Entwicklung keinerlei Bedeutung haben, insofern als die ISI weder die Exportproduktion von Primärgütern einschränkte - sondern im Gegenteil ihre dynamische Entwicklung in den letzten fünfzehn Jahren vorantreiben konnte - noch alternativ zu einer Entwicklung der Exportindustrien gesehen werden kann (wie schon oben ausgeführt wurde.) Eine klare Abgrenzung zwischen "reiner" IS und "Exportindustrialisierung" gibt es nicht, insofern als mehr oder weniger jede Industriegründung unmittelbar die Möglichkeit hat, innerhalb der zentralamerikanischen Wirtschaftsgemeinschaft zu exportieren.

Darüberhinaus stellt die Alternative IS/Exportgüter-industrie-Entwicklung eine in mehreren Hinsichten falsche Alternative dar, wie Pinto zu recht bemerkt:

"...bien puede llegarse a la conclusión general de que la industrialización sustitutiva, lejos de ser una alternativa o un impedimento a la apertura de ciertas economías, constituye un requisito sine qua non para emprender una fase más amplia y más abierta del proceso de desarrollo." (58)

Die Beispiele und Erfahrungen von Mexiko und Brasilien bestätigen diese Annahme Pintos, obwohl sich der ISI-Weg dieser Länder in wesentlichen Punkten von dem Guatemalas unterscheidet. Trotzdem sind sie heute in der Lage, bedeutende Mengen von gewerblichen Gütern zu exportieren, und darüber hinaus auf diese Weise eine Änderung ihrer Exportstruktur herbeizuführen:

60% der Ausfuhren Brasiliens bestanden 1960 aus Kaffee, bis 1971 fiel dessen Anteil auf 28%, gleichzeitig erhöhte sich der Anteil industrieller Waren ständig. Betrug er wertmäßig 1962 47 Mio US-Dollar, so waren es 1974/2, 137 Mrd. US-Dollar; der relative Anteil an der Gesamtausfuhr für Industrieprodukte erreichte 1974 schon 40,4%. (59)

Eine andere Schwäche dieser Argumentation, die zu der falschen Dichotomie IS versus Industrien für den Export führt, liegt in der Natur der Sache selbst. Verfügt z.B. ein Land über reiche Bauxitvorkommen und über gewisse technologische und infrastrukturelle Bedingungen, (wie z.B. billige Elektrizität), so liegt nahe, ein Aluminiumwerk zu gründen. Verfügt das betreffende Land nur über eine begrenzte Aufnahmefähigkeit für Aluminium, so wird die Produktion in erster Linie für den Export betrieben werden; ist dagegen im Land ein Bedürfnis hierfür vorhanden, so handelt es sich um Importsubstitution.

Des weiteren erweist sich in diesem Zusammenhang die häufig vorgetragene These über die prinzipielle Begrenztheit von ISI-Politik, die in den 60er Jahren zur Formulierung der dependencia-Theorien entscheidend mit beitrug, als nicht stichhaltig. Diese These bedient sich im wesentlichen ähnlicher Argumente wie die These vom Antagonismus zwischen ISI und Exportgüterindustrie-Entwicklung, auf die wir oben eingegangen sind. Einige zusätzliche Argumente sollen im folgenden kurz aufgegriffen werden:

Als ein grundlegender Widerspruch, der letztlich diese Industrialisierungsstrategie der ISI zum Scheitern bringen muß, wird z.B. die Tatsache angesehen, daß die Industrialisierung eine Änderung der Wachstumsmechanismen der Wirtschaft mit sich gebracht und gleichzeitig die Reproduktionsbasis und Reproduktionszusammenhänge des Systems grundlegend verändert hat, dies aber geschehen sei, ohne die Herrschafts- und Machtstrukturen des Systems anzutasten, die die wesentlichen strukturellen Hemmnisse einer eigenständigen Industrie-Entwicklung bildeten. Hier wird vor allem das Problem des Latifundismus in der Landwirtschaft genannt.

Ein weiterer innerer Widerspruch der ISI wird darin gesehen, daß ein ökonomisches Wachstum sich ohne wesentliche Veränderungen der ökonomischen Struktur vollzogen habe. Dies sei klar aus der Tatsache ersichtlich, daß sich die traditionelle Exportstruktur mit der Dominanz der Primärgüterexporte nicht verändert habe, und daß trotz einer Diversifizierung der Produktion eine Diversifizierung des Exports nicht stattgefunden habe; daß also noch immer eine Abhängigkeit von ein oder zwei Hauptexportgütern (meist dem Primärsektor zuzurechnen) bestehe. (60)

Die Richtigkeit dieser Annahmen, auf denen sich die verschiedenen Widersprüche entfalten sollen, muß stark angezweifelt werden; für Guatemala jedenfalls sind sie m.E. unzutreffend. Darüber hinaus scheint uns die Annahme unrichtig zu sein, daß der unleugbare Widerspruch zwischen Entwicklung einerseits und Fortbestehen der traditionellen Machtstrukturen andererseits die Form eines Antagonismus annehmen muß. Daß diese Entwicklung selbstverständlich Widersprüche mit sich bringt, ist eine Tatsache; aber jeder sozio-ökonomische Entwicklungsprozeß ist mit Widersprüchen behaftet. Widerspruchsfreie Gesellschaften würden totalen sozio-ökonomischen Immobilismus bedeuten.

Zumindest scheint der Widerspruch zwischen Entwicklung der Reproduktionsbasis einer Gesellschaft und Beibehaltung der bestehenden Machtstrukturen nicht in der Weise wirksam zu werden, daß er gleich am Anfang jede weitere Fortentwicklung blockiert.

Eine kapitalistische Industrialisierung kann von einer Vielzahl von sozialen Schichten und Klassen oder deren Kombination initiiert und getragen werden - und das macht vielleicht den besonderen Unterschied zur "klassischen" Industrialisierung Westeuropas und insbesondere Englands aus.

In abhängigen, unterentwickelten Ländern bedarf die teilweise Kapitalisierung der Ökonomie - und damit die nachholende kapitalistische Industrialisierung - durchaus nicht einer grundlegenden Veränderung der vorkapitalistischen Herrschafts- und Machtstrukturen. Daß durchaus auch Kompromißlösungen möglich sind, zeigen eine Reihe von Beispielen, wo semifeudale Schichten (z.B. Nigeria), Großgrundbesitzer (z.B. Brasilien, Kolumbien) oder kleinbourgeoise Schichten unterstützt von technokratischer Intelligenz und Staatsbürokratie (wie in vielen Ländern Afrikas und des mittleren Ostens) Träger einer kapitalistischen Entwicklung waren (61). Im Laufe des Industrialisierungsprozesses entwickelten sich diese heterogenen Schichten zu einer Industriebourgeoisie.

Wichtig für diese Entwicklung ist die Tatsache, daß nicht das Vorhandensein einer bestimmten Fraktion der Bourgeoisie oder sogar einer Industriebourgeoisie, die als treibende Kraft für die Industrialisierung in Erscheinung tritt von entscheidender Bedeutung ist, sondern vielmehr der Prozeß der nachholenden kapitalistischen Industrialisierung selbst seine heterogenen Träger zu einer stabilisierten und einheitlichen Bourgeoisie zusammenschweißt.

In diesem Zusammenhang ist weiterhin die wichtige

Rolle des abhängigen Staates für die Konsolidierung und Schaffung einer bourgeoisen Klasse zu erwähnen, auf die in dieser Studie allerdings nicht näher eingegangen werden kann (62).

Der entscheidende Widerspruch in der Durchsetzung einer Industrialisierung auf der Basis der Importsubstitution wird zumeist in die Begrenztheit des inneren Marktes und der damit verbundenen ungleichen Einkommensverteilung gesehen (63)

Diese These ist der theoretische Angelpunkt aller neueren Untersuchungen über Folgen und Verlauf der ISI. - Die These von der immanenten Begrenztheit der ISI wird im Allgemeinen noch abgestützt durch den Hinweis auf mehrere weitere immanente Widersprüche der ISI. Es wird z.B. angeführt, daß allgemein festzustellen sei, daß die ISI nach einer kurzen Phase der Prosperität und Erfolge ins Stocken gerate; daß dabei der Großteil der durch die ISI entstandenen Industrien durch ausländische Exporteure niederkonkurriert werde; daß daher nur wenige, mit hohen Kosten arbeitende, den Binnenmarkt beliefernde Industrien verblieben; daß die Zahlungsbilanz des Entwicklungslandes durch die zusätzliche Belastung, die die zunehmend wichtige Einfuhr von Halbfabrikaten und Rohstoffen darstellten, noch anfälliger für Weltmarkt-Preisschwankungen würde; daß daher die durch die ISI geschaffenen Arbeitsplätze stark gefährdet seien; daß schließlich durch die Beschränkung der ISI-Restindustrien auf den stark begrenzten Binnenmarkt die Expansionsmöglichkeiten nach innen wie nach außen so stark eingeschränkt seien, daß letztlich eine weitere Entwicklung der ISI-Industrien nicht mehr möglich sei. (64)

Zwar ist einzuräumen, daß manche dieser Einwände auf den ersten Blick sehr überzeugend wirken, da sie auf real existierende Probleme scheinbar eingehen - letztlich erweisen sie sich jedoch im Kern als unhaltbar.

So läßt sich zumindest empirisch belegen, daß eine extrem ungleiche Einkommensverteilung und als Folge davon minimale Massenkaufkraft auf keinen Fall eine prosperierende Kapitalakkumulation ausschließt. (65)

Die nach der Auffassung einer Vielzahl von Autoren (66) wichtigsten Momente, die den inneren Markt und als Resultat den Industrialisierungsprozeß begrenzen, werden im folgenden genannt:

1. Die Existenz einer breiten Masse von marginalisierten Arbeitskräften läßt die Reallöhne nicht steigen und verringert auf zweifache Weise die Konsumtionskraft der Massen: durch ihre eigene Existenz und durch ihren Druck auf die Reallöhne; die Folge ist eine Einschränkung des inneren Marktes.

2. Die ISI bietet aufgrund ihrer kapitalintensiven Technologien keine adäquate Lösung in der Frage der Arbeitslosigkeit, sie "könne die Masse der industriellen Arbeitsplätze nicht erhöhen, sondern nur das Heer der Arbeitslosen vergrößern". (67) Was wiederum die Entwicklung des inneren Marktes einschränkt.

3. Durch die starren Strukturen in der Landwirtschaft und die fortbestehende Dichotomie Minifundio/Latifundio, sowie die allgemein extrem ungleiche Einkommensverteilung werde die individuelle Konsumtion stark reduziert.

Ein erstes Modell der Erschöpfung der Möglichkeiten der ISI, von Hirschman als ein naives Erklärungsmuster bezeichnet, liegt vor, wenn z.B. ein Land bestimmte Güter einführt (und zwar die Güter A, B, C..., das jährliche Importvolumen dieser Güter ist $M_A, M_B, M_C \dots$)

"Next, one assumes the existence of economies of scale such that the minimum economic sizes

of plants which are to produce these various goods can be unequivocally defined. If the annual capacities of such plants are designated by Pa, Pb, Pc... then import substitution opportunities are limited to those products (say A, C, E, ...) for which imports (the M's) exceed the minimum economic sizes (the P's)" (68)

Daher blieben einerseits die Entwicklungsmöglichkeiten der ISI sehr begrenzt, andererseits aber werde die Abhängigkeit der Binnenwirtschaft des Entwicklungsstandes vom Weltmarkt durch die Notwendigkeit, Inputs einzuführen, weiter verstärkt. Diese höchst statische Betrachtungsweise vergißt aber die Möglichkeit, die dadurch entsteht, daß die Inputs auf einer bestimmten Stufe der ISI in Land selbst hergestellt werden können und - wie die Beispiele in der Realität zeigen - auch hergestellt werden, so daß hierdurch zweierlei geschieht: Die Erschöpfungstendenz der IS ist nicht so stark ausgeprägt wie im obigen Modell angenommen, vielmehr schließt eine ganze Palette vor- und nachgelagerten Produktionsprozesses an die erst einmal in Gang gesetzte ISI an; und die Abhängigkeit vom Weltmarkt durch die Notwendigkeit von Inputimporten ist keineswegs eine konstante und gleichbleibende Notwendigkeit, sondern kann durchgebrochen, verändert und auf einer bestimmten Stufe der Entwicklung der ISI überwandert werden. (Für den Fall Guatemalas werden wir dies an der konkreten Entwicklung der ISI im einzelnen belegen.)

In der Literatur über die Industrialisierung der Entwicklungsländer (EL) findet sich immer wieder die Feststellung über die Unproduktivität und mit hohen Kosten arbeitende Industrie der EL, die nur durch protektionistische Maßnahmen am Leben erhalten werden können.

"Inefficiency in both private and state manufacturing enterprises is widespread throughout the under-

developed countries." "...That costs of domestically manufactured goods are nearly 100% higher than c.i.f. price of similar foreign goods." (69)

Diese mit so hohen gesellschaftlichen Kosten arbeitende Industrie, lastet auf der Mehrheit der Bevölkerung der EL, welche dadurch einen ungemein hohen Preis für die ISI bezahlen muß, und trägt darüber hinaus sehr wenig zur Entwicklung der Produktivkräfte bei, insofern, als die Wertschöpfung in manchen Fällen sogar negativ ist, "that is , the value of material inputs into the manufacturing sector often exceeds the value of the final output, so that value added in some countries is negative." (70)

Hier zeigt sich, wie unzulässig es ist von den EL zu sprechen. Zweifelsohne trifft dieses für manche EL zu, aber für alle ist es sicherlich falsch; und zieht man hieraus allgemeine Schlüsse, so muß es notwendigerweise zu einer falschen Analyse über den Beitrag der Industrie zur Entwicklung der Produktivkräfte führen. (71)

Zuerst wenden wir uns dem Brutto-Wertschöpfungsbeitrag des Industriesektors in Guatemala zu. Sicherlich ist der Wertschöpfungsbeitrag zur BIP ein guter Gradmesser für die Entwicklung der Produktivkräfte. Nachfolgende Tabelle gibt Auskunft darüber.

Aus ihr geht eindeutig hervor, daß von einem negativen Beitrag der Industrie nicht die Rede sein kann. Setzen wir 1950 gleich hundert, so haben wir für 1968 eine Indexzahl von 285,5, die eine nicht unbeträchtliche Erhöhung der Wertschöpfung im Industriesektor nachweist.

Industriesektor: Brutto-Wertschöpfung

Jahr	Wertschöpfung der Industrie (Tausend Quetzales v. 1958)	Wachstum Indexzahl 1950=100	Kumulatives Wachstum %
1950	85 571,0	100,0	--
1955	98 279,2	113,5	- 0,8
1960	134 480,5	156,5	6,5
1962	151 080,0	174,5	9,0
1964	176 386,2	203,7	12,1
1966	201 785,3	233,1	12,7
1968	247 134,7	285,5	21,6

Quelle: "Evaluación del proceso de sustitución de importaciones en Guatemala", in: Informe Económico, a.a.O., S. 18, Tab. 10

Werfen wir nun einen Blick auf die andere Seite dieses Problems, nämlich auf die schon oben erwähnte "Ineffizienz" des gewerblichen Sektors.

In einer Untersuchung über die Preise für Industriegüter ex-Fabrik in Guatemala, verglichen mit den cif-Preisen importierter Güter derselben Gattung, zeichnet sich ein anderes Bild ab (72). Einige Schwierigkeiten bereitete ein Qualitätsvergleich zwischen in- und ausländischen Produkten, da objektive Vergleichskriterien, weil es in Guatemala an einer Norm für Industrieprodukte bis jetzt fehlt, nicht herangezogen werden können, so daß nur subjektive Kriterien durch Befragung Anwendung fanden. Die hieraus gebildete Meinung war, daß die inländischen Produkte von schlechterer Qualität seien, als importierte, wobei viele in den letzten Jahren besser geworden sind.

Allgemein geht aus der oben zitierten Studie (wie auch aus der unten stehenden Tabelle) hervor, daß es keine substantiellen Preisunterschiede zwischen in- und ausländischen Produkten gibt. Von einer absoluten Pauschalbehauptung á la Griffin/Enos (in ihrer

hier zitierten Studie) die Entwicklungsländer verfügten über keine Industrie, die entwicklungsfähig sei, kann auch hier nicht die Rede sein.

Vergleich zwischen ex-Fabrik-Preisen inländischer Produkte und cif-Preisen eingeführter Waren.
(Quetzales/Kg)

Produkt	inländische Produkte (1) (ex Fabrik)		Importwaren (2) (cif)		
	1967	1968	1961	1967	1968
Karton	0,23	0,20	0,21	0,51	0,23
Papier	0,29	0,31	0,38	0,38	0,33
Baumwoll- samenöl	0,42	0,48	0,24	0,31	0,30
Pflanzen- fett	0,53	0,53	0,38	0,44	0,38
Spül- u. Reinigungs- mittel	0,48	0,46	0,42	0,40	0,41
Seife	1,19	1,06	1,11	0,93	0,79
Eisenrohre	0,35	0,37	0,28	0,33	0,31
Eisenstäbe	0,15	—	0,13	0,19	0,15
Margarine	0,75	0,75	0,62	0,66	0,66
Baumwollgarn	3,01	3,39	3,31	2,91	3,04
Nylongarn	4,75	4,67	3,89	3,79	1,93

(1) Kg Netto; (2) KG Brutto

Quelle: "Evaluacion del Proceso de sustitución de Importaciones en Guatemala", in: Informe Económico, Banco de Guatemala, Año XVII, Octubre-Diciembre 1970, S. 1-42, hier S. 32, Tab. 18.

Es gibt auch andere Anzeichen, was die Produktivität und Konkurrenzfähigkeit der Industrien in Guatemala unter Beweis stellt. So war Guatemala nach der Krise der ZAWG Anfang der 70er Jahre in der Lage, seine Exporte außerhalb der Gemeinschaft zu intensivieren; das setzt aber voraus, daß seine Industrie auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig ist. Industrielle Güter konnten mit Erfolg in Mexiko, anderen lateinamerikanischen Ländern, in den USA und in Spanien abgesetzt werden. (73)

Das hier gesagte soll natürlich nicht heißen, daß diese Entwicklung für den gesamten Industriesektor zutrifft. Wie wir weiter unten zeigen werden, gibt es auch Anzeichen dafür, daß die Preise für manche Industrieprodukte bzw. die Kosten, womit einige Industrien arbeiten, hoch sein müssen, aber mangels einer empirischen Untersuchung, die sich mit dieser Frage beschäftigt, können diese Phänomene nicht eindeutig geklärt werden.

Auch soll hier nicht etwa so getan werden, als ob die bisherigen Leistungen der ISI nicht zu wünschen übrig ließen, sondern es soll nur versucht werden, zu zeigen, wie dürftig bis jetzt viele Untersuchungen, die sich mit einer kapitalistischen Entwicklung der Länder der Dritten Welt beschäftigen, abschneiden - und daß es unserer Meinung nach noch vieler theoretischer Überlegungen bedarf, um die Grenzen und Möglichkeiten einer kapitalistisch nachholenden Industrialisierung bzw. einer Theorie der Unterentwicklung angemessen in den Griff zu bekommen. Es genügt m.E. alsq nicht, den Wunsch nach einer abstrakten irgendwie gearteten sozialistischen Entwicklung der Dritten Welt permanent auf die untersuchten Probleme zu projizieren.

Die zweite der obigen Thesen über die Unfähigkeit der ISI auf die Exportmärkte vorzudringen, haben wir schon verschiedentlich für den Fall Guatemalas zurückgewiesen.

Im Bezug auf den Binnenmarkt beziehen sich die wichtigsten Argumente für ein Scheitern der ISI auf die Polarisierung der Einkommensverteilung und auf die Schwäche des Massenkonsums. Aus beiden wird die These von der Begrenztheit des inneren Marktes abgeleitet.

Die wesentliche Annahme jeder Unterkonsumtionstheorie, daß der innere Markt sich in erster Linie über die Ausdehnung der Massenkaufkraft entwickelt (74) er in den Ländern der Dritten Welt auf diese Weise

beschränkt bleiben muß, da die Einkommensverteilung zu ungleichmäßig ist, die Reallöhne der Massen der Arbeitskräfte zu niedrig sind, die angewandte Technologie viel zu kapitalintensiv ist um eine Entfaltung der kapitalistischen Produktionsweise zu ermöglichen, basieren sämtlich auf der Ansicht, eine kapitalistische Entwicklung könne nur dort entstehen, wo eine ausreichende Binnen Nachfrage für Massenkonsum schon vorhanden sei.

Diese Einschätzung steht aber im Widerspruch zur tatsächlichen kapitalistischen Entwicklung in einigen Ländern der Dritten Welt und insbesondere in Lateinamerika, nicht zuletzt auch in Guatemala.

Darüber hinaus zeigen viele Beispiele (darunter Mexiko und Brasilien), daß die Expansion der Inlandsnachfrage nicht mit einer beträchtlichen Erhöhung der relativen Zahl von Konsumenten einhergehen muß, sondern zuerst einmal eine kräftige Kaufkraftsteigerung der oberen Einkommensgruppen bzw. eine Konzentration der Einkommen an der Spitze stattfinden kann. So akkumulierten 1960 in Brasilien 1% der Bevölkerung mit hohen Einnahmen 11,7% des Gesamteinkommens, bis 1970 konnten sie ihren Anteil auf 17,8% des Gesamteinkommens erhöhen. Entsprechend verringerte sich der Anteil der restlichen 50% der Bevölkerung mit einem geringen Einkommen, und zwar von 17,7% auf 13,7% des Gesamteinkommens (75). Bei den 4% der Bevölkerung mit hohem Einkommen war auch eine Steigerung ihres Anteils am Gesamteinkommen festzustellen. Für die übrigen 95% (!) der Bevölkerung trat aber eine Verschlechterung ihrer Situation ein. Verfügt sie 1960 über 72,7% des Gesamteinkommens, so hatte sich ihr Anteil bis 1970 auf 63,7% verringert (76).

Für Guatemala verfüge ich über keine Angaben, die Auskunft über die Entwicklung der Einkommensverteilung geben. Es ist allerdings anzunehmen, daß

ein und dasselbe Produkt Luxusprodukt oder "essential" sein kann.) So kann man sicherlich sagen, daß eine "Rolls-Royce-Autofabrik" ein Luxus ist, und eine Zuckermühle ein "essential". Aber für alles, was dazwischen liegt, sind die Grenzen flüchtig. Doch selbst ob eine Rolls-Royce-Fabrik ein Luxus ist oder nicht, interessiert vorerst wenig; der Analytiker der EL muß vielmehr fragen, welchen Beitrag sie zur wirtschaftlichen Entwicklung leisten kann. Aus der Geschichte der Herausbildung der kapitalistischen Produktionsweise wissen wir, daß die sogenannten "Luxusindustrien" eine nicht unwesentliche Rolle für die Akkumulation des Kapitals gespielt haben (85). Bis jetzt meinen wir noch keine überzeugenden Argumente gefunden zu haben, die gegen die Annahme sprechen würden, daß sie auch eine wesentliche Rolle bei der Kapitalakkumulation in der EL spielen könnten und konkret spielen, wie die Erfahrungen einiger Länder zeigen.

Es läßt sich vielmehr nachweisen, daß der Aufbau von Luxuskonsumgüterindustrien angesichts der starken Einkommenskonzentration in vielen Entwicklungsländern für die Kapitalakkumulation geradezu notwendig ist, also ein Movens der nachholenden kapitalistischen Industrialisierung darstellt.

Und daß Luxusindustrien bloß Luxusprodukte für eine privilegierte Käuferschicht herstellen, ist nur die eine Seite der Medaille. Nehmen wir zum Beispiel die Kosmetikindustrie. In den Augen einer ganzen Reihe von Entwicklungstheoretikern bedeutet diese Industrie nichts anderes als Verschwendung und Beschäftigung von Arbeitskräften in Tätigkeiten, die für die Gesellschaft nutzlos sind, und nur der Eitelkeit der Bourgeoisie nützen. Dabei wird jedoch gemeinhin nicht beachtet, daß es für den Kapitalisten und also auch den Akkumulationsprozeß überhaupt gleichgültig ist, ob er den Mehrwert in der Fabrikation von Traktoren oder Parfüm sich aneignet, und daß die Produktion von Kosmetikprodukten eine Reihe

von "profanen" industriellen Inputs benötigt, die ganz und gar unluxuriös sind, da sie ihrerseits auch von anderen Industrien gebraucht werden, wie z.B. ätherische Öle (also Produkte, die aus der Landwirtschaft kommen), Verpackungsmaterialien (Dosen - metallverarbeitende Industrie, Flaschen - Glasindustrie und Plastikindustrie, Karton- und Papierprodukte - Papierfabriken, Druckereien) und so weiter, und jedes dieser Produkte seinerseits industrielle Inputs benötigt.

Die Kette von vor- und nachgeordneten Industrien kann also selbst durch das "nonessential" Kosmetik-industrie in Gang gesetzt werden. Luxuskonsum, in den Augen seiner moralistischen Kritiker in die Nähe sodomischer Laster gerückt, und von ihnen im Allgemeinen als Hemmnis des Entwicklungsprozesses angesehen, trägt also in Wirklichkeit sehr wohl zur Akkumulation des Kapitals und damit auch zur nachholenden kapitalistischen Industrialisierung bei. Ob er aus sozialen Erwägungen heraus wünschenswert ist, ist eine andere Frage. Um solche Erwägungen hat sich jedoch auch die klassische kapitalistische Industrialisierung nicht sehr gekümmert. - Für die mangelnde Entwicklungsfähigkeit der ISI ist jedoch der Hinweis auf den Stellenwert der "Luxusproduktion" in den meisten kapitalistischen Entwicklungsländern kein Argument. (86)

Kapitalistische Produktion ist Produktion um der Akkumulation willen, und verfolgt keine (an "objektiven" Maßstäben überprüfbare) "vernünftigen" Ziele, fragt nicht nach dem Charakter des Gebrauchswerts der Waren; sie ist folglich nicht vordringlich Produktion für die Befriedigung der Massenbedürfnisse und daher ist jener Vorwurf, der gegen den Luxuscharakter der Industrien, die durch die IS entstanden sind, fehl am Platz bzw. eine Kritik, die auf einer falschen Ebene angesiedelt ist.

Trotz der verschiedenen Widersprüche, die der ISI nachgesagt worden sind, und die letztlich, nach Meinung einer Vielzahl von Autoren, zu ihrem Scheitern beitragen sollen, zeigt sich bis jetzt bei unseren Ausführungen, daß von einem solchen Scheitern nicht die Rede sein kann und daß die tatsächliche Entwicklung in einigen lateinamerikanischen Ländern und nicht zuletzt in Guatemala die gängige ISI-Kritik Lügen straft. Es muß vielmehr angenommen werden, daß die gängige ISI-Kritik auf einer m.E. theoretisch unzulässigen Verallgemeinerung der durch andere - zumeist internationale - Faktoren ausgelösten Fehlentwicklungen beruht.

Trotz aller Unkenrufe haben eine erhebliche Entwicklung der Produktivkräfte und eine Wachstumssteigerung in den meisten ISI-Ländern Lateinamerikas, so auch in Guatemala, stattgefunden - ohne daß sich an der Einkommenskonzentration bei den oberen Einkommensschichten, an den tradierten Strukturen der Agrarwirtschaft oder dem erheblichen Luxuskonsum der oberen Schichten etwas geändert hätte.

Angesichts dieser real vorhandenen kapitalistischen Entwicklung der Produktivkräfte in Guatemala, Brasilien, Mexiko etc. erscheinen solche Schlußfolgerungen, wie die von D. Ernst (87) aufgestellte Behauptung einfach realitätsfremd:

"(a) Die im Rahmen eines idaltypischen(?) kapitalistischen Entwicklungsprozesses zu erwartende Umstrukturierung der Produktionsverhältnisse (unterstr. im Original) wurde entweder überhaupt nicht, oder doch so unvollständig und einseitig in Gang gesetzt... Die entscheidende Folge: die im Rahmen 'normaler' kapitalistischer Entwicklung zu erwartende Erweiterung des Spielraums für die Entfaltung der Produktivkräfte findet nicht statt, im Gegenteil.

(b) Umgekehrt blieb Industrialisierung aber auch für den Entwicklungsstand der Produktivkräfte (unterstr. im Original) dieser Länder nicht ohne im Kern negative Folgen... Diese Erscheinungen (die Industrialisierungsprozesse) undifferenziert als Entwicklung der Produktivkräfte des entsprechenden peripheren Landes zu

interpretieren, wäre aber offensichtlich absurd." (88)

Diese theoretischen Verallgemeinerungen sowie diejenigen, die sich mit dem Problem des inneren Marktes beschäftigten, basieren auf einer Argumentation, die im Kern auf einer falschen Vorstellung über die Reproduktion des Kapitals basiert.

Diese Argumentation wurde schon von Lenin in seiner Kritik an den "Volkstümlern" als falsch bekämpft. Der Kern der leninschen Argumentation ist für die gesamte Problematik des "inneren Marktes" bzw. die Frage über die Konstituierung des inneren Marktes über die Hebung der Massenkaufkraft von großer Relevanz für die theoretische Auseinandersetzung mit den Vertretern eines Unterkonsumtionsansatzes. Deshalb wollen wir im Folgenden kurz auf sie eingehen:

Das Fehlen eines inneren Marktes bzw. die Unfähigkeit der kapitalistischen Produktionsweise, den inneren Markt zu entwickeln, wird immer als eines der entscheidenden Hindernisse einer kapitalistischen Entwicklung der Länder der Dritten Welt dargestellt.

Diese Frage ist keineswegs neu wie man zuerst annehmen möchte, und erst im Zusammenhang mit der Problematik einer nachholenden kapitalistischen Industrialisierung der EL relevant geworden. Schon Anfang des 19. Jahrhunderts spielte sie eine Rolle in der wissenschaftlichen und politischen Diskussion über die Möglichkeiten einer kapitalistischen Entwicklung in Westeuropa. Ende des 19. Jahrhunderts führte die sogenannte "Frage der Märkte" zu heftigen Auseinandersetzungen in Rußland und war ein beliebtes Thema der "Volkstümpler".

In diese Auseinandersetzung griff Lenin ein (89).

Es ist z.B. erstaunlich wie etwa die Argumente Sismondis (90) von 1819, von denen Lenin sagt, sie seien fast "identisch mit der Frage, die in der russischen Volkstümlerliteratur als 'Frage des inneren Marktes für den Kapitalismus' bekannt ist" (91), sich mit den Argumentationen mancher ISI-Kritiker von heute decken.

(Da machen übrigens Autoren mit erklärtermaßen marxistischem Ansatz keine Ausnahme!)

"Sismondi behauptet nämlich, die Entwicklung des Großunternehmertums und der Lohnarbeit in Industrie und Landwirtschaft führe dazu, daß die Produktion notwendigerweise die Konsumtion überholt und vor die unlösbare Aufgabe gestellt wird, Konsumenten ausfindig zu machen; daß sie im Lande selbst keine Konsumenten finden kann, weil sie die Masse der Bevölkerung in Tagelöhner, in einfache Arbeiter verwandelt und eine unbeschäftigte Bevölkerung hervorbringt, während es mit dem Eintritt neuer kapitalistischer Länder in die internationale Arena immer schwieriger wird, einen äußeren Markt zu finden." (92)

Dieser Kapitalismuskritik tritt Lenin entgegen.

Rätselhaft bleibt die Frage, wie es kommen konnte, daß diese Schriften Lenins jahrzehntelang von der theoretischen Diskussion unberücksichtigt geblieben sind.

Erst in den letzten Jahren wurde von einigen brasilianischen Wissenschaftlern auf diese Argumentation Lenins verwiesen. (Es ist anzunehmen, daß die besondere Fortgeschrittenheit der brasilianischen Entwicklung mit dem relativ hohen theoretischen Niveau der brasilianischen Kapitalismuskritik in einem engen Zusammenhang steht.) (93)

Andererseits soll das natürlich nicht heißen, daß man Lenins Analyse mechanistisch auf die gegenwärtige Debatte übertragen sollte. Die Analysen Lenins zeigen aber, wie man an die Problematik der kapitalistischen Akkumulation in einer nachholenden Industrialisierung herangehen kann, und welche wesentlichen Momente bei der Untersuchung der kapitali-

stischen Entwicklung im Vordergrund stehen sollen.

Um es vorweg zu nehmen, die Annahme, daß der innere Markt sich primär über die Entwicklung der Massenkaufkraft entwickelt, wurde schon von Lenin überzeugend für falsch erklärt - und zwar mit dem Hinweis darauf, daß "in einem sich in einer Anfangsstufe der Industrialisierung befindlichen Land der innere Markt sich ausweiten kann, obwohl die Armut der Massen wächst, obwohl die absolute Konsumtion zurückgeht, weil die relative, über die Ware-Geld-Beziehung vermittelte Konsumtion zunimmt (durch Zersetzung der Subsistenzproduktion) und die wechselseitige Nachfrage der kapitalistischen Unternehmen untereinander eine dominierende Rolle spielt." (94)

Lenin stellt in seiner Schrift "Zur sogenannten Frage der Märkte" (95) die Frage, ob der russische Kapitalismus die Grundlage der Volkswirtschaft werden kann, obwohl er allein schon durch die Verarmung der Massen "saft und kraftlos sei". (96) Weiterhin versucht er, Die These, es fehle dem russischen Kapitalismus der Markt und er sei von daher unfähig sich der gesamten Produktion des Landes zu bemächtigen, zu widerlegen. Lenin kommt zu dem Resultat, daß die Entwicklung des Kapitalismus gleichzeitig und notwendig von einer Verarmung des "Volkes" sowie von einer Ausdehnung des Marktes (auch für landwirtschaftliche Produkte) begleitet wird, und zwar aufgrund der oben angeführten Ausdehnung der relativen Konsumtion über die Ware-Geld-Beziehung.

Wichtig und unerläßlich ist aber, daß der Begriff "Markt" nicht vom Begriff "gesellschaftliche Arbeitsteilung" zu trennen ist. Die progressive Zunahme der gesellschaftlichen Arbeitsteilung ist das Hauptmoment in der Entstehung des inneren Marktes für den Kapitalismus. (Marx: Der Markt für diese Waren entwickelt sich durch die gesellschaftliche Teilung der Arbeit. (97))

Der Markt kann sich nur da bilden, wo gesellschaftliche Arbeitsteilung und Warenproduktion auftreten. Der Umfang des Marktes hängt eng zusammen mit dem Grad der Spezialisierung der gesellschaftlichen Arbeit. Hieraus ergibt sich, daß die Grenzen für die Entwicklung des Marktes in der kapitalistischen Gesellschaft durch die Grenzen der Spezialisierung der gesellschaftlichen Arbeit gezogen werden. Ihrem Wesen nach ist aber diese Spezialisierung ebenso wie die Entwicklung der Technik unendlich.

Nach Lenin entfällt die Frage des inneren Marktes als gesonderte und selbständige Frage völlig, da sie nicht unabhängig von der Entwicklungsstufe des Kapitalismus gestellt werden kann, weil eben der Markt nichts anderes ist, als Ausdruck dieser Arbeitsteilung und der Warenproduktion. Deswegen, meint Lenin, stellt die Marxsche Theorie auch nirgends und niemals diese Frage gesondert. Als Fazit bleibt: Der innere Markt für den Kapitalismus wird durch den sich entwickelnden Kapitalismus selbst geschaffen. Die kapitalistische Produktionsweise treibt die gesellschaftliche Arbeitsteilung und den Scheidungsprozeß der unmittelbaren Produzenten in Kapitalisten und Arbeitern voran.

Ein weiterer Fehler, der in der sogenannten "mangelnden Entwicklung des inneren Marktes" steckt, resultiert aus der falschen Annahme, daß der akkumulierte Teil des Profits restlos für Arbeitslohn ausgegeben werde, während er in Wirklichkeit 1. für konstantes Kapital und 2. für Arbeitslohn ausgegeben wird; durch die tendenzielle Erhöhung der organischen Zusammensetzung des Kapitals wird "c" im Verhältnis zu "v" immer größer. Als Resultat dieser Tendenz ergibt sich: Akkumulation ohne nennenswerte Vergrößerung der Konsumtionsmittel. Eine oberflächliche (aber eben nur eine oberflächliche!) Betrachtung dieses Prozesses könnte zu der Annahme verleiten, der innere Markt würde sich nicht entwickeln.

Weiter stellt Lenin fest, daß die Verarmung der Massen nicht nur kein Hindernis für die Entwicklung des Kapitalismus, sondern im Gegenteil gerade Ausdruck seiner Entwicklung ist. Sie stellt eine Bedingung der kapitalistischen Entwicklung dar und stärkt ihn. D.h., die Verarmung von Kleinproduzenten und ihre Verwandlung in Lohnarbeiter sowie der Ruin und Niedergang der Kleinbetriebe bedeuten Stärkung und Entwicklung der Großbetriebe. Der verarmte Bauer, der früher seine Existenzmittel selbst beschaffte, ist jetzt gezwungen, seine Arbeitskraft zu verkaufen; er muß seine Konsumtionsmittel jetzt kaufen, so minimal diese auch sein mögen. Auf der anderen Seite werden die Produktionsmittel, die der Bauer einbüßt, in wenigen Händen konzentriert und zu Kapital.

Von einem Standpunkt aus, der nur die Zirkulation vor Augen hat, bedeuten Ruin und Verarmung eine Verminderung der Kaufkraft, welche in der Realität aber nicht stattfindet. Es geschieht real gerade das Gegenteil: Ruin und Verarmung der Volksmassen sind die Voraussetzung für die Schaffung des inneren Marktes.

Eine weitere Erscheinung, die, oberflächlich betrachtet, eine Verengung des inneren Marktes bewirken soll, in Wirklichkeit aber ihm durchaus zugute kommt, ist die Wanderung der Bevölkerung vom Land in die Städte. Sie übt tatsächlich tiefen Einfluß auf die ganze Struktur des flachen Landes aus, und muß unweigerlich ein Wachstum der warenproduzierenden und kapitalistischen Landwirtschaft hervorrufen. In der Dorfgemeinde vollzieht sich nicht bloß ein Prozeß der Verarmung und des Ruins, der die Landbevölkerung zur Flucht zwingt, sondern ein Prozeß der Scheidung in Bourgeoisie und Proletariat.

Letztlich bleibt noch eine wichtige und zugleich

schwierige Frage. Die Entwicklung des Marktes bewirkt von einer bestimmten Stufe der gesellschaftlichen Arbeitsteilung ab auch die Entwicklung der Produktion von Produktionsmitteln. Der Fortschritt der Technik bewirkt, daß mehr und mehr die manuelle Arbeit des Menschen durch eine Reihe immer komplizierter werdender Maschinen ersetzt wird: In der Gesamtproduktion des Landes nehmen die Maschinen und die für ihre Herstellung notwendigen Güter einen immer größeren Raum ein. Produktion für die Produktion, eine Erweiterung der Produktion ohne entsprechende Erweiterung der individuellen Konsumtion. Und diese Produktionsmittel können nur als Kapital fungieren, da sie weder in Form von Arbeitslohn noch von Mehrwert in Revenue auflösbar sind. Deswegen sei es auch falsch, meint Lenin, die Entwicklung des Kapitalismus in eine Entwicklung in die Breite und eine in die Tiefe zu teilen. Der wirkliche Unterschied zwischen den verschiedenen Phasen der kapitalistischen Entwicklung geht auf verschiedene Stadien des technischen Fortschritts zurück. Einfache Kooperation und Manufaktur kennen noch keine Produktion von Produktionsmitteln, für Produktionsmittel: diese entsteht und erreicht eine gewaltige Entwicklung erst im höchsten Stadium, in der maschinellen Großindustrie.

Diese Schlußfolgerung ist m.E. logisch-historisch richtig, und steht im Einklang mit der historischen Durchsetzung des "klassischen" Industrialisierungsverlaufs. Diese These auf den Prozeß der nachholenden kapitalistischen Industrialisierung anzuwenden, impliziert jedoch einige Schwierigkeiten, die nur mit einem genaueren Blick auf die Marxsche Realisationstheorie zu klären sind. Ihr eigentlicher Kerngedanke ist der folgende: Die Konsumtionsmittel spielen bei der Bildung des inneren Marktes eine geringere Rolle als die Produktionsmittel.

Zweifelsohne liegt der Schwerpunkt der Gesamtproble-

matik der nachholenden kapitalistischen Industrialisierung in dem Problem der Realisation bzw. des Reproduktionsprozesses des gesellschaftlichen Gesamtprodukts in der kapitalistischen Wirtschaft.

Konnten Smith, Ricardo aber auch Sismondi und später die russischen Volkstümler dieses Phänomen nicht verstehen, so brachte Marx die Erklärung hierzu, indem er beweisen konnte, daß die Realisation des Produkts und folglich des Mehrwerts nicht erhellt werden kann, wenn nicht klargestellt ist, daß 1. das Produkt der Gesellschaft dem Wert nach in drei und nicht in zwei Teile, wie Smith und die klassische Ökonomie annahm, zerfällt also genau wie das individuelle Produkt: nicht nur $v+m$ sondern $c+v+m$, und 2. daß es nach seiner Naturalform in zwei Formen zerfällt: Produktionsmittel, welche produktiv konsumiert werden, und Konsumtionsmittel für den individuellen Konsum.

Die Aufhellung dieses strukturellen Zusammenhangs ermöglicht die Erklärung des Realisationsprozesses im allgemeinen und des Mehrwerts im besonderen. Hieraus folgen zwei wichtige Konsequenzen:

1. Daß es völlig verfehlt ist, den äußeren Markt in die Frage der Realisation hineinzuziehen; anders gesagt: Die Behauptung, daß die kapitalistische Produktionsweise zu ihrer Entwicklung des äußeren Marktes bedarf, da sie sonst, mangels inneren Marktes (Verarmung der Massen), ihre Produkte nicht realisieren könne, ist völlig falsch; und 2. daß es eine Frage des inneren Marktes, unabhängig von der Entwicklungsstufe der kapitalistischen Produktionsweise, als eigenständige Frage, nicht gibt. Es bleibt m.E. das Verdienst Lenins, auf diesen Zusammenhang nachdrücklich hingewiesen zu haben.

Hier fangen aber auch die Probleme für die Analyse der heutigen nachholenden kapitalistischen Industri-

alisierung an. Und es kann selbstverständlich nicht verwundern, daß das m.E. höchst komplizierte Problem der Realisation (und folglich auch Akkumulation) einfach übergangen wird, wo eigentlich erst die Analyse anzufangen hätte, bzw. daß die konkrete historische Durchsetzungsform der nachholenden kapitalistischen Industrialisierung (Importsubstitution, Vorrang der Konsumtionsmitteln) nicht in Einklang mit der These von Marx zu bringen ist, daß die Entwicklung der Produktion (und folglich des inneren Marktes) hauptsächlich der Linie der Produktionsmittel folgt. Aus dieser Tatsache wird, wie mir erscheint voreilig, die Unmöglichkeit der Bildung eines inneren Marktes gefolgert - und somit die Strangulierung einer kapitalistischen nachholenden Industrialisierung proklamiert. Der genaue Nachweis für diese These wird aber bei keinem der ISI-Kritiker erbracht. Oberflächlich wie diese These selbst, bleiben auch die Begründungsversuche für sie auf die Erscheinungsebene (z.B. die Betonung der Massenarmut) begrenzt.

Es muß m.E. aber Folgendes beachtet werden, das zur Relativierung der soeben gemachten Aussage beitragen kann, nämlich: daß die kapitalistische Entwicklung in einigen Ländern Lateinamerikas nicht im Einklang steht mit der Marxschen These über die Rolle der Produktionsmittel bei der Entwicklung des inneren Marktes. Zur Klärung dieses Problems kann m.E. die Überlegung beitragen, daß (wie die Produktion in ihrer Naturalform in Produktionsmittel und Konsumtionsmittel) auch die Konsumtion in zwei Formen zerfällt: in produktive und individuelle Konsumtion.

Die ISI bedeutet aber nicht nur Produktion von Konsumgütern, wie manchmal pauschal angenommen wird, sondern setzt auch gleichzeitig eine "Substitution" von industriellen Inputs voraus, so daß schon in den früheren Etappen der ISI eine Vielzahl von Be-

trieben entstehen, deren Produktion nicht in den individuellen sondern in den produktiven Konsum eingeht. Damit soll die Tatsache unterstrichen werden, daß es von Anfang der ISI an eine nicht zu unterschätzende Produktion für die produktive Konsumtion gibt, welche sich unabhängig vom individuellen Konsum entwickelt - und die engen Grenzen einer produktiven Konsumtion sprengt, die nur "Arbeitsmittel" aber keine "Arbeitsgegenstände" berücksichtigt.

Darüber hinaus zeigen die Beispiele Mexikos und Brasiliens, daß der Übergang von der Produktion von Konsumgütern und "Arbeitsgegenständen" zu der Produktion von "Arbeitsmitteln" (Produktionsmitteln) sich nicht so schwerfällig und im Kern begrenzt vollzieht, wie manche theoretischen Positionen und Untersuchungen annahmen, sondern an einem bestimmten Punkt der Entwicklung der gesellschaftlichen Arbeitsteilung sogar relativ rasch und ohne allzu große Sprünge vonstatten geht, was wiederum den Akkumulationsprozeß beschleunigt, die Arbeitsteilung der Gesellschaft vertieft und den inneren Markt ausweitet.

Eine widersprüchliche Entwicklung macht sich bei der Entwicklung der gesellschaftlichen Arbeitsteilung in der ersten Phase der ISI bemerkbar. Diese erste Phase führte in den schon früher industrialisierten Ländern Lateinamerikas (Argentinien, Brasilien, Chile, Mexiko) zu einem Phänomen, das man mit dem Terminus "Überspezialisierung" (98) oder wie die CEPAL mit dem Begriff "übermäßige horizontale Spezialisierung" (99) belegen kann; eine Entwicklung, welche zweifelsohne auch für Guatemala festzustellen ist und eng mit dem Anfangscharakter der ISI zusammenhängt.

Das Spezifikum der ISI in ihrer ersten Phase, nämlich ihre Konzentration auf die Konsumgüterproduktion,

hat dazu geführt, daß zwar die Vielfalt der hergestellten Industriegüter enorm ist, aber eine vertikale Spezialisierung (also: eine Differenzierung etwa in: Vorproduzent 1, Vorproduzent 2, Vorproduzent 3, Produktion für den Endkonsumenten) (100), in dieser ersten Phase nicht oder nur sehr sporadisch stattgefunden hat.

So zeigt eine vergleichende Untersuchung über die Entwicklung Chiles und die anderer schon früher kapitalistisch, industrialisierter Länder (Finnland, Norwegen, Schweden, Dänemark), daß der Diversifizierungsgrad der industriellen Produktion in Chile sogar größer ist als in Großbritannien (101). Dieser Vergleich ist natürlich sehr problematisch, wie der Autor dieser Untersuchung selbst bemerkt und kann an dieser Stelle nur zu Illustrationszwecken angeführt werden; dies vor allem deshalb, weil die Unterteilung der Industriebranchen nach der "internationalen Klassifikation" nur 20 Branchen berücksichtigt und man zu einem anderen Resultat kommen könnte, wenn man eine differenziertere Klassifizierung anwenden würde, die mehr als 20 Branchen berücksichtigen würde.

Trotzdem bleibt die Tatsache zu konstatieren, daß der Vergleich zwischen kleinen schon kapitalistisch industrialisierten Ländern und Chile zuungunsten des letzteren ausfällt, denn wenn der Diversifizierungsgrad der Industrieproduktion in Chile größer ist, bedeutet dies, daß viele Vorteile der Spezialisierung während der ersten Phase der ISI nicht wahrgenommen werden konnten.

Es muß aber festgehalten werden, daß es sich hier nicht um ein statisches und immerwährendes Phänomen handelt, sondern um eine Besonderheit der ersten Phase der ISI, die durch die fortschreitende Entwicklung der kapitalistischen Produktionsweise überwunden werden kann (102).

Ein anderer Faktor, der zur Überwindung dieser Schwäche beigetragen hat, ist der Übergang zu einer selektiven ISI, die in einigen Ländern Lateinamerikas praktiziert wird (so z.B. in Kolumbien, Peru, Venezuela).

Diese selektive ISI versucht, unter anderem, Vorteile aus Integrationsabsprachen zu gewinnen, wie etwa im Fall der Andengruppe und der Lateinamerikanischen Freihandelszone oder wie in Venezuela und Peru, wo versucht wird, wettbewerbsfähige Industrien zu gründen, die vertikale Produktionsabläufe ermöglichen und auf nationale Ressourcen sich stützen können (Erdöl, Erze, etc.) (103).

Diese Widersprüchlichkeit in der Entwicklung zeigt sich jedoch auch in Guatemala, und steht in engem Zusammenhang mit der frühen Etappe, in der die ISI sich in diesem Lande noch befindet. Es gibt aber verschiedene Hinweise auf Entwicklungsansätze, die zu ihrer Überwindung beitragen können, so z.B. die Möglichkeiten, die sich aus der ZAWG für die kapitalistische Entwicklung der Produktivkräfte ergeben können.

Trotz dieser Widersprüchlichkeit scheint es mir falsch, die Entwicklung der kapitalistischen Industrialisierung in Lateinamerika in eine Entwicklung in die Breite und eine in die Tiefe zu unterteilen: Wie schon angeführt, entwickeln sich auch in der 1. ISI-Phase schon die Input-Produktionen, was wir im Folgenden am konkreten Beispiel Guatemalas untersuchen wollen.

Das Problem der Einfuhr von industriellen Inputs als Konsequenz der ISI bzw. der Verschiebung der Importstruktur von Fertigwaren auf Halbfabrikate und Rohstoffen als Konsequenz der IS, wird verschiedentlich nur als Verschiebung von einer Abhängigkeit zur anderen angesehen, was zu Einschätzungen wie der nach-

stehenden führt: "Wenn Guatemala schon durch die exportorientierte Landwirtschaft vom Weltmarkt abhängig ist, so verstärkt die Industrie diese Abhängigkeit dadurch, daß sie ein Drittel der von ihr benötigten Materialien zu steigenden Preisen einführen muß". (104) Es handelt sich hier also um die These, daß durch die ISI die Abhängigkeit von externen Faktoren sich nicht wesentlich verändert hat, insofern als weiterhin importiert werden muß - nur daß diesmal Arbeitsgegenstände und Arbeitsmittel statt Konsumgüter eingeführt werden müssen. Diese Argumentation leidet daran, daß sie von einem statischen Standpunkt ausgeht. Betrachtet man diese Zusammenhänge von einem dynamischen Standpunkt aus, muß man zu anderen Resultaten gelangen.

Werden Arbeitsgegenstände eingeführt, so bedeutet dies, daß Industrien zur Umformung und Bearbeitung derselben geschaffen werden müssen, die einerseits Arbeitsplätze schaffen, andererseits den Wertzuwachs der ursprünglichen Materialien beträchtlich steigern und dadurch den Akkumulationsprozeß weiter vorantreiben können. Zu einem bestimmten Zeitpunkt dieser Entwicklung können wir tatsächlich von einer "Abhängigkeit" vom Außenhandel sprechen. Hätte man aber diesen Schritt nicht getan, so wären einerseits die anderen positiven Momente (Arbeitsplatzbeschaffung, Vorantreibung des Akkumulationsprozesses) ausgeblieben und man hätte sich andererseits zu einem späteren Zeitpunkt gezwungen gesehen, die Endprodukte aus bestimmten Rohstoffen oder Halbfabrikaten zu importieren, falls dies nicht schon von Anfang an der Fall gewesen wäre.

Diese Abhängigkeit von Rohstoff- oder Halbfabrikatimporten kann zwar lange anhalten, aber es spricht kein rationaler Grund dagegen, daß sie früher oder später durch eine eigenständige Inlandsproduktion ersetzt werden kann. Wie die Beispiele Mexikos und Brasiliens gezeigt haben, besteht hierzu die reale

Möglichkeit. Auch in Guatemala zeigen sich Ansätze einer solchen Entwicklung.

So bleibt die ISI hier in ihrer Anfangsphase durch die paradoxe Tatsache charakterisiert, daß "if a country wishes to import less, it may first have to import more" (105), daß also, um die industrielle Produktion in Gang zu setzen, sowohl Arbeitsmittel als auch Arbeitsgegenstände (Inputs) eingeführt werden müssen.

Diese Tatsache macht sich auch in Guatemala bemerkbar, und es ist von großer Bedeutung zu wissen, welche Tendenzen sich hier bemerkbar machten. Die Gesamtimporte sind von 1965 bis 1973 um 53% gestiegen - also p.a. um 6,62% (nimmt man 1967 als Ausgangsbasis, so ergibt sich ein höheres Wachstum, da zwischen 1965-1967 die Importe mehr oder weniger stagnierten: 1967-1973 = 57% oder 9,5% p.a.) (106)

Die Importe von Konsumgütern sind dabei, wie zu erwarten, stark zurückgegangen. Ihr Anteil an den Gesamtimporten verringerte sich von 1965 = 37,6% auf 1974 = 22,8% - der Anteil der kurzlebigen Konsumgüter ging am stärksten zurück und zwar von 1965 = 24,6% auf 1974 = 14,9%. Der Anteil der langlebigen Konsumgüter ging ebenfalls zurück und zwar von 1965 = 13% auf 1974 = 7,9%.

Der Anteil der "nicht-metallischen Inputs" vergrößerte sich entsprechend von 1965 = 22,6% auf 1974 = 32,4%; der Anteil der "metallischen Inputs" blieb in der Periode 1965 - 1974 bei etwa 4% in der gleichen Höhe (107).

Das Problem der Abhängigkeit von Importen im Zusammenhang mit der ISI hat aber noch einen weiteren Aspekt:

Der Anteil der importierten Güter am gesamten Güterangebot (BSP + Importen) ist in dem untersuchten Zeitraum fast unverändert geblieben. Die Einfuhrgüter machten 1958 = 15,6%; 1963 = 13,8%; 1968 = 15%; 1969 = 14,6% (108) des gesamten Güterangebots des Landes aus. Trotz Importsubstitution ist also der Anteil der importierten Güter fast gleich geblieben. Dies könnte die Richtigkeit der Annahme Sutcliff's beweisen, der meint: "Import substitution (...) can take place without any reduction in the proportion of total supplies of manufactures (109) (Unterstr. von mir) which are imported." (110) Und weiter, "... these facts cannot be attributed to a tendency for the substitution to be only in consumer goods, leading to increased imports of capital and intermediate goods" (111). Daraus leitet Sutcliff die Unfähigkeit der ISI, den Import von industriellen Gütern je ablösen zu können (112), bzw. die immer währende Abhängigkeit von importierten industriellen Konsumgütern ab. Wir glauben zeigen zu können, daß dies nicht unbedingt der Fall sein muß, und daß sich die Struktur der Industriegüterimporte durchaus verändert hat, was eindeutig aus den oben erwähnten Angaben über die Veränderung der Importstruktur hervorgeht.

Sutcliff's Argumenten ist also entgegenzuhalten, daß der in etwa gleich bleibende Anteil von Einfuhren am gesamten Angebot des Landes auf die Erhöhung des Imports an Inputs und Kapitalgütern zurückzuführen ist.

In diesem Zusammenhang spielt auch die Veränderung des Verhältnisses von Konsumgüterimporten und Gesamt-

konsumgüterangebot des guatemalteckischen Binnenmarktes eine Rolle.

In den drei Jahren von 1967 bis 1969 verringerte sich der Anteil der Importwaren an dem Konsumgütergesamtangebot von 19,5% auf 19% und schließlich auf 18,3% 1969(113). Für die Jahre zwischen 1970 und 1972 haben wir keine Zahlen zur Verfügung, erst wieder für den Abschnitt zwischen 1973 und 1974. Diese beiden Jahre eignen sich schlecht für einen Vergleich, da sich gerade hier der inflationäre Weltprozeß bemerkbar macht (mehr zu dieser Problematik weiter unten). So stiegen die Importe Guatemalas zwischen 1973 und 1974 wertmäßig um über 50%, was aber keinesfalls eine gleiche volumenmäßige Steigerung bedeutet, da die inländischen Preise bei weitem nicht so stark wie die der importierten Güter gestiegen sind. Relevanter für die Einschätzung des guatemalteckischen Industrialisierungsprozesses dürfte vielmehr die Tatsache sein, daß sich der relative Anteil der Konsumgüter an den Gesamtimporten auch in diesen Jahren - wie oben gezeigt - weiter verringert hat.

Diese verschiedenen Momente zeigen, daß die These von Sutcliffe über die Unfähigkeit der ISI, den Konsumgüterimport zu verringern, zumindest für Guatemala sehr problematisch ist. Alle angeführten Merkmale sprechen gegen sie.

Noch zwei Punkte bleiben allerdings zu berücksichtigen; zum einen: der gleichbleibende Importanteil am gesamten Güterangebot, der unserer Meinung nach vorerst nur anzeigt, daß sich die ISI noch auf einer relativ niedrigen Stufenleiter befindet (was zu erwarten war, da man erst in den 60er Jahren eine verstärkte Anstrengung für die Industrialisierung des Landes unternahm) - zum anderen die Tatsache, daß auch wenn in der Zukunft der Anteil der eingeführten Konsumgüter relativ hoch bleiben sollte, dies eng mit dem Charakter der Industrialisierung Guatemalas im Rahmen des Mittelamerikanischen Ge-

meinsamen Marktes zusammenhängt, und nicht unbedingt als Schwäche bzw. Nachteil zu bewerten ist. (Vgl. hierzu die Abschnitte über den Mittelamerikanischen Gemeinsamen Markt und über die Spezifik einer "intra-industriellen" Spezialisierung.)

Wenden wir uns nunmehr der Frage des Übergangs von der Konsumgüter- zur Input-Produktion (bzw. der Ergänzung der einen durch die andere) zu:

Das Verhalten der Importstruktur muß dabei mit den Leistungen der verschiedenen Sektoren der Industrie verglichen werden.

Die Importe von Industrieinputs ist seit 1959 absolut kontinuierlich gestiegen, und zwar von Q 35 Mi auf 1966 Q 61 Mi, 1969 = Q 96 Mi und 1973 auf Q 163 Mi. (114) Das bedeutet eine jährliche durchschnittliche Wachstumsrate von 26,4%, eine wesentlich höhere als die des Wachstums des gesamten Industriesektors. (Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, daß sich im Vergleichsjahr 1973 die Weltinflation ganz besonders stark bemerkbar macht.)

Für die Periode 1959-1969 lag sie mit 17,4% wesentlich darunter, was die erstgenannte Wachstumsrate etwas relativiert.

Der Anteil der Inputs an den Gesamtimporten hat sich, wie folgt, entwickelt: Betrug er 1959 31,2% so erhöhte er sich auf 37,5% (1973) und fiel dann etwas ab, und zwar auf 36,4% 1974. Dies war aufgrund aller bisherigen Erfahrungen über den Charakter der ISI zu erwarten. Sehr wichtig ist aber die folgende Tendenz:

Der Anteil der importierten Inputs an den gesamten Inputs der Industrie betrug 1967 34%, 1968 schon ein Prozent weniger und bis 1974 war der Anteil der importierten Inputs am Konsum der Industrie auf 20% gefallen (115). Also stammen 80% der ver-

brauchten industriellen Inputs aus eigener Produktion, was von enormer Wichtigkeit für die Einschätzung der ISI und ihrer weiteren Entwicklung ist.

Entsprechend hat sich der Anteil der Inputproduktion von 24,8% (1967) auf 27,6% (1974) erhöht (116). Eine ähnliche Entwicklung machte sich bei der Kapitalgüterindustrie bemerkbar. So erhöhte sich ihr Anteil an der gesamten Industrieproduktion von 1966: 5,3% auf 1973: 7,3% (117), allerdings ist ihr Anteil in den letzten vier Jahren mehr oder weniger gleich geblieben (er lag zwischen 7% und 8%).

Wichtig für die Problem-Einschätzung ist m.E. auch, in welcher Weise die Kapitalgüterindustrie an der staatlichen und privaten Kapitalbildung beteiligt war. Ihr Anteil verbesserte sich, wie folgende Zahlen zeigen, und zwar von 1966 = 19,3% auf 1968 = 29% und 1973 = 32,2%, 1974 = 32,4% (118). Auch diese Tatsache scheint mir für die kontinuierliche Vorwärtsentwicklung der guatemalteckischen ISI zu sprechen.

Darüber hinaus waren die jährlichen Wachstumsraten dieser beiden Sektoren während der 60er Jahre größer als die des Konsumgütersektors. Uns fehlen die Angaben für die erste Hälfte der 70er Jahre, aber es scheint, als ob eine Verlangsamung dieser Wachstumsrate eingetreten ist. Ursachen und Ausmaße dieses Prozesses hierfür sind schwer zu orten, jedoch gibt die folgende Tabelle ein ungefähres Bild:

Bruttoproduktionswert der Industrie (in Quetzales von 1958). Jährliche Wachstumsraten

	1967/66	1968/67	1969/68
	%	%	%
Konsumgüter	12,8	7,9	7,0
Inputs	3,5	10,8	12,4
Kapitalgüter	47,5	28,3	16,6

Quelle: Zusammengerechnet nach: Estudio Económico y Memoria de Labores Año 1969, a.a.O., S. 72, Tab.

Insgesamt bestätigen diese Angaben unsere Annahme, daß die Unterteilung des Industrialisierungsprozesses in eine Phase der Breiten- und eine der Tiefenentwicklung nicht der Realität der ISI in Lateinamerika und besonders in Guatemala entspricht, insofern als - wie unsere obigen Ausführungen zeigen - schon während der Anfangsphase der ISI die Produktion von industriellen Inputs und sogar, wenn auch in noch verhältnismäßig bescheidenem Ausmaß, die Produktion von Kapitalgütern einsetzt. Mit anderen Worten: Der Übergang (bzw. die Ergänzung) der Produktion von Konsumgütern zur (bzw. durch) die Produktion von Inputs und Arbeitsmitteln findet nicht erst dann statt, wenn die Möglichkeiten der ISI für Konsumgüter erschöpft sind, sondern geschieht schon auf einer viel früheren Stufe der Industrialisierung.

Darüber hinaus zeigen die obigen Daten, daß sich der Charakter der sogenannten "Außenhandelsabhängigkeit" so stark geändert hat, daß von einer bloßen Ersetzung der einen durch die andere Abhängigkeit - der immergleichen Wiederholung des Immergleichen in anderem Gewand - keineswegs die Rede sein kann. Vielmehr birgt die Strukturentwicklung der Außenhandelsabhängigkeit Guatemalas m.E. langfristig die Möglichkeit ihrer eigenen Aufhebung in sich.

Bei der real vorhandenen Entwicklung der Produktivkräfte (bzw. der Entwicklung der kapitalistischen Produktionsweise) in Guatemala bleibt erneut die Tatsache zu konstatieren, daß die Entwicklung seit Anfang der 60er Jahre keinen Hinweis auf die allgemein angenommene "Erschöpfung" der ISI gibt. Es gibt zweifelsohne verschiedene strukturelle Anpassungsprobleme und Widersprüche im Prozeß des Über-

gangs von einfachen zu komplexeren Industrialisierungsvorgängen. Von einem "Versagen der ISI" kann aber keineswegs gesprochen werden.

Importsubstituierende Industrialisierung (ISI) und ausländische Investitionen in Guatemala

Ein oft wiederkehrendes Argument in der Literatur über die Entwicklungsländer im Allgemeinen und die ISI im Besonderen ist die These, die nicht zu leugnende Produktivkraftentwicklung in den Entwicklungsländern, die sich in den letzten Jahrzehnten vollzogen hat, habe zur realen Entwicklung des einzelnen Landes nichts beitragen können:

"Denn entscheidend ist doch folgender Sachverhalt: die Kontrolle über die in dem jeweiligen geographischen Raum eines peripheren Landes vorhandenen Produktivkräfte...liegt...bei wenigen multinationalen Konzernen...Solcherart zustande gekommene Produktivkraft-Entwicklungen werden also in aller Regel die Entwicklungsmöglichkeiten des betreffenden Landes nicht nur nicht erweitern, vielmehr entscheidend eingrenzen." (119)

Eine solche Argumentation ist aber durch die reale Entwicklung der letzten Jahre besonders in Lateinamerika, überrollt worden.

Diese Gedanken, die oft das Resultat einer abstrakten Gegenüberstellung der realen Entwicklung mit einer nicht näher definierten "unabhängigen Entwicklung" sind, und die zumeist aus den gewiß unterstützenswerten Wünschen der betreffenden Autoren nach Abschaffung der Armut in den Entwicklungsländern, nach der Lösung der Beschäftigungsprobleme und (zuweilen) nach einer nicht

näher definierten "sozialistischen" Entwicklung entspringen, haben zumeist die allzu leichtfertige Unterschätzung der kapitalistischen nachholenden Industrialisierung auf dem Wege der ISI als "Nicht-Entwicklung" zur Folge. "Mientras tanto, este 'fracaso' capitalista puede estar conquistando diversos éxitos en sus propios términos - fortaleciéndose contra las fuerzas socialistas" (120).

Daß diese "fracasomania" zu falschen Schlüssen über die lateinamerikanische Realität geführt hat (was sich m.E. klar in der gesamten "dependencia"-Debatte nachweisen läßt), muß nicht erneut hervorgehoben werden.

Neuere Analysen, die die Scheuklappen der "Dependencia"-Theorien abgelegt haben, (so besonders die von F. H. Cardoso (121)) zeigen, daß zwischen monopolistischen Strukturen in der Wirtschaft (122) und verstärktem Eindringen der multinationalen Konzerne und ausländischen Investitionen in die Entwicklungsländer keine negative Korrelation im Hinblick auf die Entwicklung der Produktivkräfte und Verallgemeinerung der kapitalistischen Produktionsweise festgestellt werden kann. Die gesamte Dimension dieses Forschungsproblems ist m.E. zum jetzigen Zeitpunkt noch keineswegs erschlossen. Die guatemaltekeische Entwicklung, deren Grundzüge wir oben darstellten, weist m.E. jedoch auf die Stichhaltigkeit der Thesen Cardosos hin, wenn er schreibt:

"Jedoch lassen sich die vorherrschenden Merkmale des Imperialismus in jenen Ländern in dem Maße, wie der Industrialisierungsprozeß voranschreitet, nicht mehr adäquat auf der Grundlage des Bezugsrahmens beschreiben und interpretieren, der den Austausch von Rohstoffen gegen Industriegüter als Hauptkennzeichen des Handels postuliert und in dem unterstellt wird, daß die Produktionsmittel der Abhängigen Volkswirtschaften praktisch völlig im Besitz ausländischer Unternehmen seien. Sogar im Erzsektor...werden mittlerweile neue Formen des wirtschaftlichen Eigen-

tums praktiziert...Infolgedessen sind Auslandsinvestitionen in einigen abhängigen Volkswirtschaften - darunter den sogenannten 'Entwicklungsländern' von Lateinamerika - nicht mehr ein simples Nullsummenspiel der Ausbeutung, wie es im klassischen Imperialismusmodell der Fall war. Genau genommen... ist es nicht schwer zu zeigen, daß Entwicklung und monopolistische Durchdringung (hervgh. im Original) der industriellen Sektoren der abhängigen Volkswirtschaften aneinander nicht ausschließen. (...)

b) Hinter dem Begriff 'Entwicklung der Unterentwicklung' (A.G.Frank) verbirgt sich ein weiterer Irrtum . Tatsächlich ist die Hypothese, in den abhängigen Volkswirtschaften gäbe es infolge des Imperialismus einen strukturellen 'Mangel an Dynamik', eine Fehlinterpretation der aktuellen Formen des ökonomischen Imperialismus und läßt auf ein ungenaues politisches Verständnis der Lage schließen. Man muß begreifen lernen, daß in bestimmten Situationen Entwicklung und Abhängigkeit (hervgh. im Original) gleichzeitig vorkommen." (123)

Die immer wiederholte These vom "Ersticken" des industriellen Wachstums durch das grenzenlose Eindringen des Auslandskapitals ist bis heute nicht durch die Realität bestätigt worden, wie gerade die Beispiele der Länder zeigen, in denen das Auslandskapital am stärksten vertreten ist. In ihnen (z.B. in Mexiko und Brasilien) ist nämlich gleichzeitig die Entwicklung der Produktivkräfte und der Produktionsverhältnisse am weitesten fortgeschritten.

In wieweit diese Tatsache eine Tendenz oder nur Zufälligkeit andeutet, ist bis heute nicht ausgiebig genug erforscht. Für Guatemala zeichnet sich jedoch eine ähnliche Entwicklung ab: Es besteht kein Zweifel, daß das Auslandskapital beginnt, verstärkt in das Land einzudringen. (Ein Prozeß, der sich freilich noch in seiner Anfangsphase befindet.) Die Direktinvestitionen erhöhten sich in den 60er Jahren von 1960:71 Mill. US-Dollar auf 1967:133,7 Mill. US-Dollar (124). Interessant sind zwei Tendenzen:

1. 1963 machten die Investitionen im Industriesektor nur 10,4% der gesamten ausländischen Investitionen aus, 1970 aber schon 36,3% (125), (nimmt man Handel und Banken dazu sogar 58,7% (126)).

2. Die Joint Ventures gewinnen als Eigentumsform zunehmend an Bedeutung. Von den 57 US-Firmen, die im Industriesektor 1971 tätig waren, waren 49% Joint Ventures (127). Von 10 US-Dienstleistungsbetrieben sind 40% Joint Ventures; schließlich: von 26 US-Handelsunternehmen sind 21% von 13 Baugesellschaften 17% Joint Ventures (128).

Über die Höhe der Auslandsinvestitionen gibt es widersprüchliche Angaben. Andere Quellen geben wesentlich höhere Summen als die oben zitierten an.

So beziffert z.B. eine Monographie über die ausländischen Investitionen in Guatemala (129) deren Wert im Jahre 1952 mit 108 Mill. Dollar (hiermit sind ausschließlich US-Investitionen gemeint!) und mit 137,6 Mill. Dollar im Jahre 1959 (diese Zahl umfaßt die Gesamtheit der Auslandsinvestitionen); sie erreichten 1969 sogar 207 Mill. Dollar (130).

Wie schon erwähnt, macht sich seit den 60er Jahren eine Tendenz bemerkbar, die typisch für alle Entwicklungsländer ist: nämlich eine Verlagerung der ausländischen Investitionen aus dem primären und tertiären Sektor in den Industriesektor.

1914 erreichten die ausländischen Investitionen in Guatemala 92 Mill. Dollar; 44% davon entfielen auf Großbritannien, 36% auf die USA und 12% auf Deutschland. Die englischen Investitionen waren zum großen Teil Portfolio-Investitionen, die us-amerikanischen und deutschen lagen im Bereich der Infrastruktur (Eisenbahnen, Hafen, Stromerzeugung, Telegraphie) und Plantagen (in erster Linie im Bereich der Bananenplantage der United Fruit Co.) (131).

Diese Verteilung blieb bis zu Anfang der 60er Jahre unverändert, aber der Ursprung der Investitionen änderte sich grundlegend. Der Anteil der us-amerikanischen Investitionen stieg, Engländer und Deutsche spielten kaum noch eine Rolle. Die us-amerikanischen Investitionen betrugen Anfang der 50er Jahre 108 Mill. Dollar, sie verteilten sich auf 3 US-Firmen und machten das Gros der ausländischen Investitionen aus. 68% davon wurden in der Infrastruktur angelegt, vornehmlich im Transport und in der Stromerzeugung, 25,5% in der Landwirtschaft (Bananenplantagen), die restlichen 6,5% im Handel und Erdölbereich (132).

Erst Anfang der 60er Jahre fängt diese "traditionelle" Form der ausländischen Investitionen an, sich zu ändern. Waren 1959 erst 1,1 Mill. Dollar in die Industrie investiert, so erhöhten sich diese Investitionen bis 1969 auf 90,3 Mill. Dollar (133). 1972 waren etwa 66% der direkten Investitionen in der verarbeitenden Industrie us-amerikanischen Ursprungs; 11,2% kamen aus Panama, (hier handelt es sich aber in erster Linie um Tochtergesellschaften von US-Konzernen, so daß man sie als us-amerikanische behandeln kann). Es ergibt sich also ein Anteil von 77,2% für die US-Konzerne. Die restlichen 27,8% kamen 1972 (in der Reihenfolge ihrer Bedeutung) aus Mexiko, den Bahamas, der Schweiz, der BRD, Costa Rica, Nicaragua, Canada und anderen Ländern (134). Der Anteil der Direktinvestitionen in der Industrie an den gesamten ausländischen Investitionen erhöhte sich in dieser Zeit von praktisch Null Ende der 50er Jahre auf 37,9%. Bis 1972 ist der Anteil der direkten europäischen Investitionen im Industriesektor bedeutungslos geblieben und betrug etwas über 4% (135). Er liegt damit sogar unter dem Anteil Mexikos (etwas über 7%).

Eine Politik strengerer Rahmenbedingungen für die ausländischen Investitionen (bzw. das Auslandskapital) im Allgemeinen und für die Auslandsinvestitionen in der verarbeitenden Industrie im Besonderen - wie sie seit einigen Jahren in Mexiko, Peru, Venezuela und neuerdings auch Brasilien praktiziert wird - ist bis heute in Guatemala noch nicht erarbeitet worden. Diese Tatsache ist allerdings deshalb nicht verwunderlich, weil die bewußten Anreize für Auslandsinvestitionen in Guatemala erst neueren Datums sind - und weil in der ersten Phase einer solchen Politik gemeinhin günstige Bedingungen gewährt werden. Erst die im Verlaufe der industriellen Entwicklung sich entwickelnden Widersprüche zwischen den nationalen Interessen des abhängigen Landes und den Interessen des Auslandskapitals haben in weiter entwickelten lateinamerikanischen Ländern zu einer Neudefinierung der staatlichen Politik gegenüber dem Auslandskapital geführt.

Hinzu kommt heute ein Faktor, der sich positiv für den Spielraum der jeweiligen Regierungen (bzw. deren Grundhaltung gegenüber dem Auslandskapital) auswirkt: die zunehmende Auflösung der hegemonialen Position der USA als Kapitalexporteur bzw. Investor in den Ländern der Dritten Welt (136).

So zeigt sich, daß die direkten und Portfolio-Investitionen der USA in der Dritten Welt zwischen 1964 und 1968 eine jährliche Wachstumsrate von 15,4% aufweisen; in derselben Periode wuchsen die japanischen Investitionen mit einer jährlichen Rate von 32%; die Investitionen der BRD erhöhten sich um 50% jährlich (137). Außerdem kommen einige andere Länder als Kapitalexporteure in Betracht.

Die Bedeutung dieser Länder ist im Falle Guatemalas im Vergleich zur Höhe der US-Investitionen zwar noch minimal, aber sie sind schon präsent

und ihre Bedeutung und Stellung wächst kontinuierlich. So machte der relative Anteil der USA (einschließlich Panamas) 1965 91,5% der gesamten ausländischen Investitionen aus, bis 1972 verringerte er sich jedoch auf 82,5%. Die USA-Investitionen in Guatemala fielen (138) zwischen 1965-1972 um 8%, während die der BRD, der Schweiz und der Niederlande um 331% zunahmen (139).

Darüber hinaus muß man in Betracht ziehen, daß die Rahmenbedingungen, die ein Land dem Auslandskapital setzt, nicht eine statische gleichbleibende Größe für alle Zukunft darstellen, sondern von politischen Macht- und Entscheidungsfragen sowie von politischen Prozessen abhängig und daher auch veränderbar sind.

Wie die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, gibt es hier manchen Spielraum für die jeweiligen Machthaber in den Entwicklungsländern; und dieser Spielraum ist bis zu einem gewissen Grade relativ unabhängig von ihrer jeweiligen politischen Position. So waren rechtskonservative Regimes in der Lage, nationale Interessen und Bedingungen gegenüber dem Auslandskapital durchzusetzen (wie z.B. Brasilien in Lateinamerika, der Iran und einige arabische Länder). Aber auch linksnationalistische Regierungen (z.B. Peru und Mexiko) konnten ihre Position gegenüber den multinationalen Konzernen stärken.

Für den Konkretefall Guatemalas kann man feststellen, daß es bis heute keine strikte und besonders strenge Kontrolle über die ausländischen Investitionen gibt. Es zeigt sich sogar, daß nicht einmal genaue Kenntnisse über die verschiedenen im Lande investierenden ausländischen Gesellschaften existieren. Dies hat zur Konsequenz, daß auch keine zentrale Erfassung der Bereiche, in denen die ausländischen Investitionen getätigt werden, existiert, so daß diese Information von ganz verschiedenen

Ministerien gesammelt werden.

Im Gegensatz zu der Tendenz vieler lateinamerikanischer Staaten, eine verstärkte Kontrolle ausländischer Kapitalgesellschaften sogar in der Verfassung zu verankern, hat Guatemala seine Verfassung sogar zum Vorteil der Auslandsinvestoren verändert: Sah die Verfassung von Guatemala von 1945 noch vor, die Ausbeutungskonzession von nicht erneuerungsfähigen Lagerstätten nur für höchstens 50 Jahre zu vergeben und die für Erdöl ausschließlich guatemalteken Firmen oder dem Staat vorzubehalten, so können nach der neuen Verfassung die Konzessionsrechte für 40 Jahre plus einer einmaligen Verlängerung von 20 Jahren vergeben werden; und diese Exploitationsrechte können direkt von der Exekutive (und nicht wie früher nur von der Legislative) vergeben werden; der Passus, der die Eigentumsform regelte, wurde ersatzlos gestrichen (140).

Einschränkende Bedingungen für das Auslandskapital ergeben sich aus den Arbeitsgesetzen des Landes. Sie bestimmen, daß die ausländischen Firmen zumindestens 90% Guatemalteken beschäftigen müssen, und daß der Anteil der guatemalteken Arbeiter an der Gesamtsumme der Löhne und Gehälter einer ausländischen Firma in Guatemala mindestens 85% betragen muß (141).

Ein Beispiel zeigt aber, daß das relativ lässige Verhalten gegenüber dem Auslandskapital sich zu ändern beginnt; und zwar besonders im Erdölsektor. Die verschiedenen Gesetze, die seit Ende der 60er Jahre durch die rechtskonservativen Regierungen erlassen wurden, lassen eine verstärkte Berücksichtigung nationalen Interesses gegenüber dem des Auslandskapitals durchblicken. So ist - trotz massiven Drucks von seiten des Auslandskapitals -

die Regierung bis heute nicht bereit gewesen, Exploitationsrechte zu vergeben, solange die Rahmenbedingungen nicht hinlänglich geklärt sind. Zur Zeit bemühen sich etwa 21 ausländische Gesellschaften vergebens um Erdöl-Exploitationsrechte.

Der Entwurf des Erdölgesetzes, der von einer Kommission aus Vertretern des Ministeriums, von Bergbau und Erdöl, der Banco de Guatemala und des Wirtschafts- und Finanzministeriums erarbeitet wurde, legt die folgenden Bedingungen für solche Vertragsabschlüsse fest: Firmen, die eine Exploitationsgenehmigung erhalten haben, müssen ihre Arbeiten innerhalb von maximal 3 Jahren beendet haben; falls sie während dieser Zeit fünfzig geworden sind, kann die Konzession um weitere 3 Jahre verlängert werden. Die Lagerstätten bleiben Eigentum des Staates, die Gesellschaften haben nur ein Nutzungsrecht. Das geförderte Erdöl wird zwischen Staat und Gesellschaft im Verhältnis 1:1 geteilt. Wenn eine Firma fünfzig wird, übernimmt der Staat die Kosten für die erfolgreiche Bohrung. Nicht erfolgreich durchgeführte Bohrungen müssen die Firmen aus eigener Tasche bezahlen (142).

Im Folgenden soll die Frage der Bedeutung ausländischer Investitionen für die Industrialisierung (bzw. ISI) geklärt werden. Erschwerend wirkt sich hierbei aus, daß keine nach Sektoren differenzierten Angaben über die Höhe der Auslandsinvestitionen existieren. Demzufolge muß von den Gesamtziffern p.a. ausgegangen werden.

Die gesamten Brutto-Auslandsinvestitionen (= gesamter jährlicher Zufluß minus Zins- und Gewinntransfer) stellten im Vergleich zu den Nettoprivatinvestitionen Guatemalas einen geringen Beitrag dar. Sie betrugen: 1968 = 9,6%, 1969 = 7,3%, 1973 = 9,5%, 1974 = 8,9% der Privatinvestitionen (143).

Für das Jahr 1974 ist aus den Zahlen ersichtlich, daß 40% der Auslandsinvestitionen in den Bergbau-sektor geflossen sind (144). Hieraus läßt sich zweierlei ableiten:

1. Der jährliche Beitrag der Auslandsinvestitionen zur Bildung von Kapital in der Gesamtwirtschaft bleibt gering und spielt nur eine untergeordnete Rolle; dies gilt auch innerhalb des Industrie-sektors.

2. Aus diesem Sachverhalt kann man den Schluß ziehn, daß die Bedeutung der Auslandsinvestitionen innerhalb des Industriesektors noch nicht über~~ein~~ein (im Sinne der nationalen Interessen) erträgliches Maß hinauszugehen scheint.

Ein anderes und zugleich wichtiges Problem, das im Zusammenhang mit den ausländischen Investitionen innerhalb der verarbeitenden Industrie gesehen wird, betrifft den angeblich exzessiven Profittransfer ausländischer Kapitalgesellschaften ins Mutterland.

In der neueren theoretischen Diskussion über dieses Problem wird verschiedentlich auf die Unterschiede aufmerksam gemacht, die zwischen den traditionellen Rohstoffinvestitionen und Anleihen auf der einen Seite und "neuen" Investitionen in der verarbeitenden Industrie auf der anderen Seite bestehen. So wird der Versuch unternommen (145), nachzuweisen, daß exzessiver Profittransfer vor allem bzw. ausschließlich im Primärsektor stattfindet.

In diesem Zusammenhang muß auf die Folgen der mangelnden Homogenität des Imperialismus (die - im Gegensatz zu den Vorstellungen einer Reihe von Autoren - in den letzten Jahren zunehmend zu bemerken ist) hingewiesen werden. Es ist zu vermuten, daß die These von der durchgängigen Dekapitalisierung der Entwicklungsländer durch ausländische Kapitalgesellschaften bei einer

eingehenden Untersuchung dieses Problems - welche bisher allerdings noch nicht geleistet worden ist - nicht mehr zu halten wäre (146).

Diese Vermutung erhält zusätzliche Nahrung durch die Tatsache, daß sich die zunehmend wichtigen Auslandsinvestitionen im verarbeitenden industriellen Sektor durch ihre absolut und relativ größere Höhe gegenüber denen im Primärsektor auszeichnen - und daß sie höhere wirtschaftliche Wachstumsraten implizieren (147).

Darüber hinaus macht sich eine andere Tatsache bemerkbar; nämlich "daß die ausgewiesenen Profitraten in der Rohstoffproduktion weit über denen der verarbeitenden Industrie liegen" (148). So gibt es Beispiele für den Bereich der Rohstoffproduktion, wo die Profite 205% des Buchwertes erreichen können (149), während die Profite in der verarbeitenden Industrie in der Bannbreite zwischen 11% bis 21% sich bewegen (150).

Die Schwierigkeit, diese Tendenzen in der guatemalteckischen Realität zu verifizieren, liegt darin, daß die Angaben über die Höhe der Auslandsinvestitionen sowohl im Allgemeinen wie auch im Bezug auf die verarbeitende Industrie widersprüchlich sind.

So gibt ein und dieselbe Untersuchung die Höhe des Buchwerts der Investitionen für 1969 einmal mit 207 Mill. Dollar insgesamt, und für die verarbeitende Industrie mit 90,3 Mill. Dollar (151) an; an einer anderen Stelle (152) wird die Höhe der Auslandsinvestitionen für das gleiche Jahr mit insgesamt 115 Mill. Dollar (und für die verarbeitende Industrie mit 40 Mill. Dollar) beziffert, was etwa der Hälfte der erstgenannten Ziffern entsprechen würde.

Nimmt man 90,3 Mill. Dollar als Wert der ausländischen Investitionen in der Industrie für 1969 an, so betrug für dieses Jahr die Höhe des Trans-

fers von Profiten, Dividenden und Royalties 4,4% des investierten Kapitals, nämlich 4 Mill. Dollar (153); nimmt man die zweite Angabe (40 Mill. Dollar) als richtig an, so beziffert sich die transferierte Summe auf 10% des investierten Kapitals.

Nach niedrigeren Zahlen über die Höhe der Auslandsinvestitionen betrugen die Investitionen 1972 in der Industrie 47 Mill. Dollar; und die transferierten Profite, Dividenden und Royalties lagen in diesem Jahr bei 6,5 Mill. Dollar oder 14%. Insgesamt bleibt die Tatsache zu konstatieren, daß - gleich welche Zahlen man zum Vergleich heranzieht - die Höhe der transferierten Profite niedrig bleibt, besonders wenn man die höheren Angaben über die Größe der Auslandsinvestitionen in der Industrie als zuverlässig annimmt.

Betrachtet man den Geldkapitalexport Guatemals als Folge von ausländischen Investitionen, so ergibt sich folgendes Bild:

Der Profittransfer der ausländischen Investitionen in der Industrie betrug im Verhältnis zu den Deviseneinkommen des Landes (wir verfügen nur über Angaben für die Jahre 1968 und 1969) 1968 = 1,8%, 1969 = 1,3% (154).

Vergleicht man den Geldkapitalexport aller ausländischen Direktinvestitionen (als Folge von Profit-, Dividenden- und Royaltiestransfer) mit dem Deviseneinkommen (155) des Landes, so kommt man zu folgenden Resultaten: 1968 benötigte das Land 5,3% seiner Deviseneinkommen, um diesen Transfer zu bezahlen, 1969 waren es 5,2%, 1973 und 1974 nur noch 4% (156).

Diese Zahlen zeigen ebenfalls an, daß die relative Höhe des Geldkapitalexports verhältnismäßig niedrig ist - sowohl für die Auslandsinvestitionen im Industriesektor, als auch für die ausländischen Gesamtinvestitionen. Ihr relativer Anteil zeigt

also die Tendenz, sich zu verringern und somit keine übermäßige Belastung für das Deviseneinkommen des Landes mehr darzustellen. Es ist zumindest nicht leicht, die behauptete Dekapitalisierungstendenz aus diesen Zahlen abzuleiten (157).

Einige Bemerkungen zur Rolle der Technologie in der importsubstituierenden Industrialisierung (ISI)

Eng verknüpft mit der Frage der Technologie ist das Problem, ob der Industriesektor fähig ist, genügend Arbeitsplätze für die verarmten Massen des Entwicklungslandes zur Verfügung zu stellen. Dieses Problem ist der eigentliche Kern jeder ISI-Diskussion.

Zunächst einige Bemerkungen zu der Problematik der Technologiefrage:

Wie bei der Frage des "inneren Marktes" muß bei der Behandlung des Technologie-Problems m.E. davon ausgegangen werden, daß es unabhängig von einer Analyse der Dynamik der kapitalistischen Entwicklung nicht gelöst werden kann. Darüber hinaus ist anzumerken, daß sich für einige industrielle Bereiche (besonders den der Grundstoffindustrie) ein Problem stellt, das man mit dem Terminus "technologischer Zwang" bezeichnen könnte.

So braucht man nur an den Bereich der Petrochemie zu denken, um zu sehen, daß es hier eine arbeitsintensive Technologie von der Sache her nicht geben kann. Genauso verhält es sich in den weiten Bereichen der chemischen Grundstoffe und der angewandten Chemie, sowie im Bereich der metallischen Grundstoffe.

Auch ist die besonders von "dependencia"-Theoretikern mit viel Engagement vorgetragene These,

eine kapitalintensive Industrialisierung sei nicht in der Lage, "die Masse der industriellen Arbeitsplätze nicht(zu)erhöhen, sondern (können) nur das Heer der Arbeitslosen vergrößern" (158), in den letzten Jahren zunehmend fragwürdig geworden. Dies resultiert vor allem aus der realen Entwicklung vieler höher entwickelter lateinamerikanischer Länder. Wie bei mancher anderen Behauptung im Bezug auf die Möglichkeiten einer kapitalistischen nachholenden Industrialisierung handelt es sich auch bei ihr "um eine theoretische Verallgemeinerung von Momenten, die eine bestimmte Phase der historischen Entwicklung des Kapitalismus - in diesem Fall die Entwicklung in den 60er Jahren in Lateinamerika - charakterisiert haben" (159).

Damit soll allerdings nicht bestritten werden, daß das Problem der Absorbition von Arbeitskräften mit der durch die kapitalistische Entwicklung aufgepfropften kapitalintensiven Technologie nicht gelöst werden kann. Um diese Problematik anzudeuten, soll kurz auf die Entwicklung der 60er Jahre eingegangen werden:

Zwischen Industrialisierung und Arbeitskräfteabsorbition besteht eine Wechselwirkung; einer der Zwecke der Industrialisierung ist zweifellos die möglichst große Absorbition von Arbeitskräften.

"In economies in which technology had made little or no progress - based essentially on agricultural activity - it was evident that there were limits to the degree to which the relative proportions of the productive Factors employed could be altered. Beyond a certain point, the output obtained per unit of agricultural land necessarily tended to decrease, regardless of the amount of labor added, which means that availability of land governed the use of the other factors. Industrial activity made it possible to break this barrier, since growth itself

be creating the possibility of further specialization in labor and equipment (greater division of labour additional and more complex machinery), became the source of increased productivity, which meant increasing returns." (160)

Die Geschichte der kapitalistischen Industrialisierung Lateinamerikas weist im Wesentlichen drei Formen dieser Wechselwirkung auf:

1. In Ländern ohne Überschußbevölkerung, mit dynamischem, exportorientierten Agrarsektor und ohne handwerkliche Traditionen (wie z.B. in Uruguay, Argentinien und Brasilien) wurde eine sehr hohe Arbeitskraftabsorption durch den industriellen Sektor erreicht (161).

2. In Ländern mit Arbeitskraftüberschuß und handwerklicher Tradition, die für eine relativ billige Versorgung ländlicher und ärmerer städtischer Schichten mit gewerblichen Gütern sorgte, drangen die neuen Industrien in die Produktion der Handwerker ein und ruinierten sie massenweise. Das Aufsaugungspotential der Industrie ist hier nicht so groß wie im ersten Fall (wichtigstes Beispiel: Mexiko) (162).

3. Innerhalb der Gruppe zwei gibt es eine Subgruppe, in der der Industrialisierungsprozeß den Verlauf der ISI annimmt; in erster Linie werden hier Produkte für die oberen Einkommenschichten hergestellt. Die handwerkliche Tradition ist nicht sehr ausgeprägt, viele Konsumwaren wurden immer schon importiert; die Handwerker versorgten aber einen Teil der Landbevölkerung. Das Aufsaugungspotential ist hier größer als im zweiten Fall; allerdings tritt diese Form immer mit Elementen von Fall zwei auf.

Der Prozeß der Aufsaugung von freigesetzten Arbeitsplätzen spielt sich meist, wie folgt ab:

"Let us see first what happens to employment if the new industry invades a market previously supplied by the traditional artisanate...The new industry will displace labour and reduce income in the artisan and petty-capitalist class; to some extent this will take the form of disguised unemployment. Some of the displaced labour will be reabsorbed in the expanding capitalist sector, but since this has a higher output-labour ratio than the traditional industries, there will be a net displacement of labour in the aggregate...If the expansion of the capitalist sector begins with import substitution, as were generally the case, most typically so in Latin America, the initial net effect may...be labour-attracting... Where the original level of imports was high... Massive industrialization began with the goods that were previously imported and much of which catered to the demand of the upper-income groups, while the so called 'sedentary' industries that produced mainly manufactured wage goods remained technically and economically stagnant, and represented, for a good part, the domain of a petty, relatively backward capitalist sector...In this case the requisite labour force will either have to be bid away from the traditional urban occupations...or will have to come from the rural subsistence sector...In reality, both trends, of displacement of traditional producers and of imports, are likely to be present simultaneously, and the net effect depends upon the relative shares of imports and traditional domestic production in the total supply of capitalistically produced goods." (163)

Es muß an dieser Stelle noch auf einen anderen ökonomischen Zusammenhang hingewiesen werden: Zwischen der Entwicklung der Produktivität, dem Produktionsvolumen und der Absorption von Arbeitskräften besteht eine Korrelation. Diese Tatsache kann das Schema modifizieren.

"Steigt die Arbeitsproduktivität, bleibt aber das Produktionsvolumen gleich, so nimmt die Zahl der benötigten Arbeitskräfte ab; Arbeitskräfte werden überflüssig. Selbst wenn das Produktionsvolumen steigt, kann es bei einer Steigerung der Arbeitsproduktivität immer noch zu einer Freisetzung von Arbeitskräften kommen, nämlich dann, wenn die Arbeitsproduktivität schneller

als das Produktionsvolumen steigt. Entwickeln sich das Produktionsvolumen und Arbeitsproduktivität in gleichem Tempo, so stagniert die Zahl der beschäftigten Arbeitskräfte.

Nur wenn das Wachstum des Produktionsvolumens ein derartiges Tempo hat, daß es die Steigerung der Arbeitsproduktivität übertrifft, entsteht eine zusätzliche Nachfrage nach Arbeitskräften. Zu einem Rückgang der Arbeitslosigkeit kann es aber erst dann kommen, wenn diese zusätzliche Nachfrage höhere Zuwachsraten aufweist als das Wachstum der arbeitsfähigen Bevölkerung." (164)

Die Industrialisierung Guatemalas hat einen Verlauf genommen, der am ehesten dem Fall 3. zugeordnet werden kann. Natürlich sind Elemente von Fall zwei auch hier enthalten. Hier ist aber darauf zu achten, daß Handwerksektor und Kleinbetriebe noch immer eine große Rolle bei der Versorgung der unteren Einkommenschichten spielen.

Von der Industrialisierung wurde also nur ein Teil der Handwerker betroffen, und zwar vor allem solche, die sogenannte "Massenkonsumgüter" für die unteren Einkommenschichten (wie z.B. Seife, Textilien u.ä.) herstellten.

So hatte die Industrialisierung in der Anfangsphase die Aufgabe zu erfüllen, Arbeitsplätze für den deplacierten gewerblichen Kleinproduzenten und für die überschüssige Bevölkerung zur Verfügung zu stellen. Inwieweit die Industrie in der Lage gewesen ist, diese doppelte Aufgabe zu erfüllen ist schwer zu sagen; es scheint aber, daß die oben bezeichneten pessimistischen Einschätzungen der "dependencia"-Theoretiker für Guatemala nicht zutreffen. So kommt z.B. die Untersuchung der CEPAL über die Industrialisierung in Lateinamerika (165) zu den folgenden Ergebnissen:

In der letzten Zeit hat sich eine Tendenz bemerkbar gemacht, der zufolge der Anteil der Erwerbstätigen im gewerblichen Sektor im Verhältnis zu den anderen Wirtschaftszweigen (ausgenommen die Landwirtschaft - also betrifft es nur die Entwicklung der städtischen Beschäftigungsstruktur) permanent gefallen ist, besonders seit dem Zweiten Weltkrieg. So waren 1925 35,4% der Erwerbstätigen (Landwirtschaft ausgenommen) im gewerblichen Sektor beschäftigt, dieser Anteil ist bis 1960 auf 27,1% gefallen. (38) (Nummer in Klammer = Seitenzahl der CEPAL-Studie)

"This figures are already sufficiently significant to indicate that one of the outstanding features of industrialization in Latin America is a marked failure to contribute sufficient employment to permit the absorption of the rapidly growing labour force. This is a fact that has far-reaching consequences for the Latin American economies, where the employment problem has been an overriding concern. (...)

It is also noteworthy that neither the earlier figures nor those for recent years reveal any definite ratio between the coefficient for industrial employment (in relation to all urban employment) and the level of industrialization. Thus, for example, there is very little difference between the employment coefficients for Argentina and Colombia, although in Argentina the contribution of industrial output to the total domestic product is nearly twice what is in Colombia." (38-40)

Für den Fall Guatemalas ist die Situation anders.

1950 waren 11,5% der ökonomisch aktiven Bevölkerung im gewerblichen Sektor tätig (166), bis 1965 konnte ihr Anteil an der ökonomisch aktiven Bevölkerung auf 14,1% vergrößert werden (167). Die Zahl der Beschäftigten im gewerblichen Sektor konnte sich also sowohl relativ wie absolut erhöhen.

Betrag der Anteil der industriellen Arbeiter (in Betrieben mit über 5 Beschäftigten) 1940 1,8% der ökonomisch aktiven Bevölkerung, so war ihr Anteil Mitte der 60er Jahre auf 3,1% gestiegen. In der Periode 1958-1967 wuchs die Zahl der industriellen Arbeitsplätze um 7,2% jährlich (168).

Die jährliche Wachstumsrate für die Arbeitsplätze in der gewerblichen Wirtschaft lag in der Periode 1950-1955 bei 4,2%. Also etwas unter der der industriellen Arbeitsplätze (169).

Zu der Feststellung der CEPAL, daß der relative Anteil der in der gewerblichen Wirtschaft Tätigen zurückgegangen sei, muß gesagt werden, daß dies nicht bedeutet, daß die Industrie bzw. der gewerbliche Sektor nicht in der Lage gewesen sei, genügend Arbeitsplätze zur Verfügung zu stellen. Es ist daraus nur abzuleiten, daß andere Sektoren der Wirtschaft mehr Arbeitsplätze zur Verfügung stellen konnten. Ein Phänomen, das durch das rasche Wachstum des Baugewerbes, des Transports, des Handels und der Dienstleistungen ausgelöst wurde.

Dies hat zur Folge, daß eine Umschichtung der relativen Anteile der Beschäftigten in den verschiedenen Bereichen der Wirtschaft stattgefunden hat. Mit anderen Worten: diese Umschichtung hat vorerst wenig mit der Fähigkeit oder Unfähigkeit der Industrie, Arbeitsplätze zu schaffen, zu tun (170).

Diese Argumente zeigen zum Teil die Fragwürdigkeit und Undifferenziertheit, die zumeist den gängigen "Technologie"-Diskussionen anhaften. Es ist ganz augenscheinlich trotz der Anwendung kapitalintensiver Technologien nicht zu Massenfreisetzung von Arbeitskräften gekommen, die von vielen Kritikern der ISI immer wieder konstatiert oder prophezeit worden sind.

Diese Tendenz läßt sich auch in anderen latein-amerikanischen Ländern nur schwer nachweisen.

In Guatemala können wir zwei wichtige Tendenzen beobachten:

1. Daß die Industrialisierung auf der Basis einer relativ kapitalintensiven Technologie durchaus in der Lage gewesen ist, sowohl absolut wie relativ den Anteil der Beschäftigten in der gewerblichen Wirtschaft zu erhöhen.

2. Daß die Technologie-Diskussion einen Nebeneffekt der kapitalistischen Industrialisierung unterschätzt hat, nämlich die Fähigkeit der kapitalistischen Entwicklung, vor- und nachgelagerte Linkages zu entwickeln, was nichts anderes heißt, als die Schaffung von zusätzlichen Arbeitsplätzen.

Hier wäre auch auf die zunehmende Bedeutung etwa der produktiven Dienstleistungen, des Transports und des Bauwesens für die Beschaffung von Arbeitsplätzen hinzuweisen (171).

Es ist also festzustellen, daß im Rahmen der kapitalistischen Entwicklung und der damit verbundenen Anwendung kapitalintensiver Technologien zwei widersprüchliche Ergebnisse im Bezug auf die Fähigkeit, Arbeitskräfte zu absorbieren, existieren:

"...él de exclusión y/o expulsión, por un lado, y él de incorporación en las nuevas actividades que emergen, por el otro... En este sentido, incorporación y expulsión pasan a ser dos tendencias simultáneas y contradictorias del proceso de expansión y modernización, que asume entonces en su plenitud un carácter desigual y combinado." (172)

Alle Argumentationen, die sich für die Arbeitskräfte absorbierende Potenz einer arbeitsintensiven Technologie einsetzen, leiden bisher m.E. darunter, daß sie nicht aus dem Stadium von Hypothesen oder gar Spekulationen hinausgekommen sind (173), zumindest was die Frage ihrer Anwen-

dung innerhalb einer kapitalistischen Entwicklung angeht. Der empirische Nachweis für die Verwendbarkeit arbeitsintensiver Technologien innerhalb einer nachholenden kapitalistischen Industrialisierung konnte also bisher noch nicht erbracht werden.

So könnte man z.B. die Frage stellen, ob - ausgehend von den existenten Verhältnissen in vielen Ländern Lateinamerikas (und das heißt: ausgehend von kapitalistischen Verhältnissen) - arbeitsintensive Technologien eine höhere Mehrwertrate ermöglichen würden, die wiederum auf lange Zeit eine höhere Investitionsrate als die heutige mit kapitalintensiven Technologien ermöglichen würde - ob also arbeitsintensive Technologien die Kapitalakkumulation mehr beschleunigen würden, als dies heute der Fall ist und daher das Arbeitslosenproblem besser und schneller zu bekämpfen in der Lage wären.

Müssen die angewandten kapitalintensiven Technologien, denen so oft unterstellt wird, sie entsprächen einer von den internationalen Konzernen ausgehenden Strategie zur Auspowerung abhängiger Länder, nicht vielmehr als eine konkrete Antwort des Kapitals auf die Probleme abhängiger Länder verstanden werden, die sich z.B. im Fehlen qualifizierter Arbeitskräfte dortselbst manifestieren? Es wäre m.E. ein Trugschluß zu glauben, daß eine arbeitsintensive Technologie massenweise unqualifizierte Arbeitskräfte gebrauchen könnte; eine gewisse Qualifikation und industrielle Disziplin müßte schließlich auch sie verlangen. Es handelt sich nicht um das Problem, jeder Arbeitskraft einen Spaten in die Hand zu drücken, sondern um die Erledigung und Erfüllung verschiedener manueller bzw. maschineller Tätigkeiten, die eine gewisse Qualifizierung und ein minimales Vertrauen in industrielle Prozesse voraussetzen.

Dazu kommt noch, daß eine Produktion, die den Produktivitätskriterien des Weltmarktes entsprechen würde, auf diese Weise kaum zustande kommen könnte. Die enorm niedrige Arbeitsproduktivität, die diese Masse von unqualifizierten Arbeitskräften hervorbringen würde, würde zudem kaum noch die Produktion von Mehrwert garantieren, was die Möglichkeiten, Kapital zu akkumulieren, sehr begrenzen würde.

Zu recht bemerkt der polnische Ökonom I. Sachs, daß die sogenannte "Intermediate Technology" (174) "...neither in China, which had at least the advantage of strong social discipline, nor in the non-socialist developing countries, did this kind of programme yield the expected results." (175)

Die Ursachen, die die Anwendung solcher "intermediate technology" begrenzen, sind mannigfaltig:

- "(a) The scope for employing techniques which in spite of low capital intensity are efficient and meet the minimum productivity criterion is, at present, quite narrow, inter alia, because of lack of substantial research on such techniques;
- (b) Even in public works straightforward substitution of capital by labour is often difficult, if not quite impossible, because of organizational problems involved and of the extension of the gestation period of projects under construction;
- (c) Resorting to voluntary labour is only possible when population has a strong feeling of participation, usually arising out of radical land reforms; even though one should not expect that this capital of goodwill is inexhaustible;
- (d) Whether paid or not, people in order to work must be adequately fed and there is little hope of mobilizing for this purpose the parcel of food which they would have eaten were they to remain semi-idle in their local village, to say nothing of the fact that their diet must be improved to sustain a reasonable labour productivity; food availability thus sets the upper limit to growth of employment even if we were to

suppose that efficient labour-intensive techniques are available in areas of the economy that are worth developing." (176)

Nach diesen Ausführungen darf allerdings ein wichtiges Moment nicht aus den Augen gelassen werden; nämlich: daß trotz der Zurückweisung arbeitsintensiver Technologien als Globalstrategie anerkannt werden muß, daß noch viele Möglichkeiten, überschüssige Arbeitskräfte einzusetzen, ungenutzt sind - und daß vielerorts durch übertriebene Anwendung hypermoderner Technologien Kapital verschwendet wird. (177)

Wenden wir uns nun dem Problem der technologischen Abhängigkeit zu, das in der Terminologie der "dependencia"-Theorie gemeinhin als technologischer Kolonialismus bezeichnet wird.

Danach ist das Hauptmerkmal technologischer Abhängigkeit in der Einseitigkeit der Übertragung von Technologien aus den dominierenden kapitalistischen Ländern in die abhängigen zu sehen; hierfür seien die ausländischen Investitionen das wichtigste Vehikel; der Übertragungsprozeß müsse darüber hinaus im Zusammenhang mit der technologischen Schwäche der Entwicklungsländer - und dem mangelnden Potential an "high-level-man-power" gesehen werden. Richtig ist an dieser These, daß die unterentwickelten Länder insgesamt - und die lateinamerikanischen Länder insbesondere - bisher nicht in der Lage gewesen sind, angepaßte Technologien und Formen der angemessenen Adaption entwickelter Technologien für sich zu entwickeln. Bisher gibt es meines Wissens kaum eigenständige Forschungsprojekte auf diesem Gebiet. (178)

Aus diesem "technologischen Kolonialismus" wird ein "technologischer Dualismus" konstruiert, der als herrschende technologische Struktur für La-

teinamerika bestimmend sein soll (179). Der entscheidende Schritt zu dieser Konstruktion bleibt unklar, und somit bleibt die gesamte Konstruktion und die Bedeutung des technologischen Dualismus mehr als fragwürdig.

So wird z.B. konstatiert, daß die "traditionellen" Industrien in Lateinamerika sich als einzige in den Händen der einheimischen Bourgeoisie befänden. Sie seien zum anderen "technologisch mangelhaft" ausgestattet. Gleichzeitig wird angenommen, daß die sogenannten "dynamischen" Industrien ausschließlich sich in den Händen des Auslandskapitals befinden, welche wiederum über die modernsten Technologien verfügten (180).

Es wird weiterhin angenommen, daß die nationale Industrie als Folge ihrer schmalen und veralteten technologischen Basis nicht in der Lage sei, auf dem internationalen Markt zu konkurrieren, sondern diese Möglichkeit nur für die Töchter der multinationalen Konzerne gegeben sei. Diese nationalen Industrien, die identisch mit den sog. traditionellen Industrien sind, seien nicht einmal in der Lage, innerhalb der regionalen Märkte zu exportieren (Lateinamerikanische Freihandelszone, ZAWG).

Alle diese Annahmen erscheinen mir recht problematisch zu sein, und würden m.E. einer empirischen Nachprüfung nicht standhalten.

So ist es z.B. schwierig eine strikte Trennung zwischen "traditionellen" Industrien als ausschließlichem Betätigungsfeld der nationalen Bourgeoisie bzw. des nationalen Kapitals und "dynamischen" Industrien, die vollends vom ausländischen Kapital monopolisiert sind, durchführen zu wollen. Diese strikte Trennung hält m.E. eine empirische Überprüfung in keinem la-

teinamerikanischen Land stand. Für Guatemala sieht die konkrete Situation so aus, daß sowohl das Auslandskapital wie das nationale Kapital in beiden Bereichen zu finden ist (181).

Von hier aus ergeben sich also keine Unterschiede und Rückschlüsse auf die Besonderheiten der angewandten Technologie, die die These vom "technologischen Dualismus" rechtfertigen könnten. Die angewandte Technologie entspricht in jedem Falle den objektiven Bedürfnissen des Kapitals und weist für die ausländischen oder einheimischen Kapitaleigner keine großen Besonderheiten auf.

Darüber hinaus muß man in betracht ziehen, daß in vielen Bereichen der Grundstoffindustrie, wo die modernste Technologie angewandt wird und die zu den dynamischsten Bereichen der lateinamerikanischen Industrien zählen, in erster Linie Staatsinvestitionen getätigt werden; so etwa im Bereich der Petrochemie, der Stahlerzeugung etc. Auch aus dieser Perspektive ist die Konstruktion des technologischen Dualismus schwer zu akzeptieren.

Nicht zu akzeptieren ist außerdem die Annahme, daß die modernsten Technologien von den multinationalen Konzernen monopolisiert würden. Schon die oben angeführten Argumente sprechen dagegen; hinzu kommt, daß die Diffusion von technischem Fortschritt bzw. neuen Technologien trotz oder gerade durch das Vorhandensein der multinationalen Konzerne vor sich geht (182). Eine wichtige Rolle spielt in diesem Zusammenhang die spezifische Struktur des Maschinenbausektors in den hochentwickelten kapitalistischen Staaten, deren besonderes Merkmal in ihrem nichtmonopolistischen Charakter und ihrer großen Spezialisierung zu sehen ist. (183)

Im Bezug auf das Problem des regionalen Exports bzw. die Fähigkeit oder Unfähigkeit des nationalen Kapitals zu exportieren, ist im Wesentlichen das Folgende einzuwenden:

Die apodiktische Behauptung, daß nur die Töchter der multinationalen Konzerne in der Lage seien zu exportieren, kann m.E. nicht aufrechterhalten werden. So weist eine Untersuchung über 70 Firmen in Guatemala, die innerhalb der ZAWG exportieren und zusammen etwa 46,7% der Exporte Guatemalas 1971 in dieser Region auf sich vereinigen, darauf hin, daß von diesen 70 Betrieben 45 joint ventures mit einer Beteiligung des nationalen Kapitals von insgesamt 38,2% waren. (183a) Die restlichen 25 Betriebe waren zu 100% im Besitz ausländischer Kapitalisten.

Aus diesen Zahlen geht also hervor, daß etwas weniger als die Hälfte der Exporte Guatemalas in der Region von diesen Firmen getätigt wurde, und wiederum mehr als die Hälfte dieser Firmen, nämlich 64,3%, joint ventures waren.

Andere Untersuchungen kommen zu dem Schluß, daß "in the case of Guatemala, sales of wholly or partially owned foreign enterprises accounted for 44,6% of manufactured products exported to the rest of the region." (184)

Mehr als die Hälfte der Exporte Guatemalas in dieser Region kam also aus nationalen Betrieben, was darauf hinweist, daß die behaupteten Folgen des "technologischen Dualismus" zumindest für Guatemala real nicht existieren.

Als eine der Ursachen des "technologischen Kolonialismus" wird nicht in erster Linie die mangelhafte wissenschaftliche und technologische Forschung in Bezug auf die geeigneten Technologien für Lateinamerika angesehen, sondern eher der Widerspruch, der aus der angewandten Technologie

und den realen Problemen der wirtschaftlichen Entwicklung Lateinamerikas resultiere (185).

Hier wird m.E. von einer recht abstrakten Fragestellung ausgegangen. Es wird von Widersprüchen der wirtschaftlichen Entwicklung gesprochen, aber diese Widersprüche werden nicht in den Rahmen ihrer Entfaltung gestellt: Dieser ist nämlich die kapitalistische Entwicklung, die durch die objektiven Bewegungsgesetze des Kapitals determiniert ist, nicht etwa irgendeine abstrakte, vielleicht wünschenswerte, aber nicht näher bestimmte Entwicklung per se.

Die Probleme der Technologie sind also Widersprüche, die eng mit dem Charakter der kapitalistischen Entwicklung zusammenhängen. Sie können daher auch nur in ihrem Rahmen untersucht werden.

Weiterhin beinhaltet der Begriff des "technologischen Kolonialismus" einen weiteren Aspekt: die Frage des Charakters der eigenen Technologieforschung in Lateinamerika, der vorgeworfen wird, sie bewege sich in denselben Bahnen wie die der hochentwickelten Länder (186).

Diese Kritik zeigt sofort ihren abstrakten und moralischen Charakter. Insofern als die Entwicklung Lateinamerikas eine kapitalistische Entwicklung ist, muß die hier entstandene Technologie eine Technologie sein, die den Bedürfnissen des Kapitals Rechnung trägt, und somit kann diese "autochtone" Technologie selbstverständlich nicht grundlegend verschieden von der der hochentwickelten kapitalistischen Länder sein (187). (Genausogut könnte man dem Kapital vorwerfen, es schaffe sich die ihm angepaßten Akkumulationsbedingungen.)

Daß das internationale Kapital im Gegensatz dazu durchaus in der Lage ist, auf die ihm gestellten Bedingungen in den Entwicklungsländern einzugehen,

zeigt z.B. die Entwicklung eines besonderen VW-Modells für den lateinamerikanischen Markt durch VW do Brasil, um nur ein Beispiel unter vielen zu nennen.

Der grundlegende Fehler der Technologie-Diskussion ist m.E., daß eine bestimmte historische Etappe der kapitalistischen Entwicklung Lateinamerikas, die zweifelsohne widersprüchlich verlaufen ist, als Tendenz oder als Bestimmungsmoment der gesellschaftlichen Entwicklung überhaupt angesehen und nicht realisiert wird, daß diese Widersprüche eben nur eine bestimmte historische Phase der Entwicklung charakterisieren.

Die pessimistische Gesamteinschätzung der technologischen Entwicklung in Lateinamerika durch die "dependencia"-Theoretiker läßt überdies unberücksichtigt, daß die grundlegenden technologischen Probleme der lateinamerikanischen Entwicklung jeder kapitalistischen Entwicklung - egal, ob sie sich in abhängigen oder entwickelten Ländern vollzieht - eigen sind.

Daß diese Annahme durchaus realistisch ist, beweist z.B. der enorme Fortschritt, der in den letzten Jahren in Lateinamerika und in der Dritten Welt insgesamt im Bildungs- und Erziehungssystem gemacht worden ist.

Darüber hinaus muß man in Betracht ziehen, welche Impulse in dem Bereich der Technologieforschung vom Entstehen einer Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie ausgehen, die sicherlich eine grundlegende Änderung der Situation gegenüber den 50er Jahren mit sich bringen wird (bzw. in den weit fortgeschrittenen Ländern Lateinamerikas schon gebracht hat).

Insofern ist die Annahme der "dependencia"-Theorie, daß das Problem der Technologie nicht nur eine Frage der "technologischen Abhängigkeit" ist, sondern auch eine Frage der Assimilation von Technologie, nicht völlig falsch (188).

"En otros términos, los obstáculos que impiden la transferencia o el progreso en materia de tecnología residen, en la mayoría de los casos, más en el potencial de asimilación que en el monopolio imperialista o en otras formas de dominación. Este potencial está mejorando rápidamente, año con año. La idea de que la dependencia tecnológica se autoperpetúa no tiene fundamento." (189)

So hat zum Beispiel das durch die früheren Kolonialherren in den Ländern Lateinamerikas verbreitete humanistische Bildungsideal zu einer gefährlichen Konzentration der Schul- und Universitätsausbildung auf die Geisteswissenschaften geführt, die ein erhebliches Defizit an hochqualifizierten technischen Kadern hervorgerufen hat, unter dem die Entwicklung der lateinamerikanischen Ökonomie noch heute leidet (190). Doch ist gerade auf diesem Gebiet in den letzten Jahren durch den Aufbau neuer technischer Schulen und Hochschulen viel geleistet worden.

Abschließend läßt sich sagen, daß die Hypothese der technologischen Abhängigkeit, so wie sie bis jetzt besonders durch die "dependencia"-Theorie formuliert worden ist, an wesentlichen Strukturbestimmungen der ökonomischen Entwicklung Lateinamerikas vorbeigeht.

Die Verallgemeinerung der kapitalistischen Produktionsweise, die sich zunehmend die Basis ihrer eigenen Reproduktion schafft, und die voranschreitende kapitalistische Akkumulation, die die Tendenz impliziert, den gesamten Produktions- und Reproduktionsprozeß dem Kapitalverhältnis zu unterwerfen, implizieren eine zunehmende Dynamik der Entwicklung der Produktivkräfte (und damit der Technologie), die durch eine solche Hypothese einfach geleugnet wird

Die These des "technologischen Kolonialismus" basiert damit ebenso auf abstrakten (weil von den

wirklichen Bewegungsgesetzen weitgehend abstrahierenden) Annahmen wie die anderen oben genannten - höchst heterogenen und durch empirische Untersuchungen nur ungenügend belegten - Thesen der "dependencia"-Theoretiker.

Anmerkungen zu:

Das Problem der importsubstituierenden Industrialisierung (ISI)

- (1) Vgl. D. Ernst, "Wirtschaftliche Entwicklung durch Importsubstituierende Industrialisierung?", in: Das Argument Nr. 79, Juli 1973, S. 332-403. B. Sutcliffe, "Imperialism and industrialisation in the third world," in: R. Owen/B. Sutcliffe (Hg.), Studies in the theory of Imperialism, London 1972, S. 171-192.
- (2) D. Ernst, a.a.O., S. 379.
- (3) Vgl. B. Warren, "El imperialismo y la industrialización capitalista" in: trimestre politico (México), No. 1, julio-septiembre 1975, S. 139-185, hier S.139.
- (4) Vgl. derslb., A.O. Hirschman, "The Political Economy of Import-Substituting Industrialization", in: A.O. Hirschman, A. Bias for Hope, Essay on development and Latin America, New Haven/London 1971, S. 85-123.
- (5) D. Seers, "Was heißt 'Entwicklung'", in: D. Senghaas (Hg.), Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt/M., 1974, S. 37-70, hier S. 43-44.
- (6) Vgl. O. Morf, Geschichte und Dialektik in der politischen Ökonomie, Frankfurt 1970, S. 241.
- (7) Vgl. ebd.
- (8) Vgl. P. Lafargue, Das Recht auf Faulheit. Frankfurt 1966, bes. S. 22-31.
- (9) O. Morf, a.a.O., S. 261-262.
- (10) Diese Definition wird bewußt auf Lateinamerika eingeschränkt.
- (11) Vgl. A. Di Fiippo/S. Jadue, "La heterogeneidad estructural: Concepto y Dimensiones", in: Trimestre Economico No. 169, 1976, S. 167-214. T. Hurtienne: "Zur Ideologiekritik der latein-amerikanischen Theorien der Unterentwicklung und Abhängigkeit", in ProKla 14/15, 1974, S. 213-283, hier S. 265. W. Schoeller, Weltmarkt und Reproduktion des Kapitals, Frankfurt/M. 1976, S. 237-258.
- (12) Derslb., A. Pinto, "Industrialización sustituta y Comercio Exterior. En torno a las ideas de la CEPAL", in: Trimestre Económico, No. 167, S. 613-630, hier S. 613.

- (13) Vgl. M. Carnoy (Hg.), *Industrialisation in Latin American Common Market*, Washington, D.C., 1972, S. 4.
Interessant ist z.B. folgender Zusammenhang:
Der Beitrag des Industriesektors 1964-66 zum BIP in Norwegen war 23,7%, Belgien/Luxemburg 27,4%, Finnland 22,9%. Vgl. C. Ossa, "Estrategia de desarrollo industrial algunos resultados empiricos", in: *Trimestre Económico* No. 156, 1972, S. 753-770, hier S. 765, Tab. 3.
- (14) Vgl. J. Harrer, *Primäre gesellschaftliche Ursachen und Triebkräfte der mexikanischen Revolution von 1910 bis 1917*, Diss. Marburg von 1971, S. 65.
- (15) Zit. nach: Ebd., S. 119.
- (16) Vgl. M. Nash, *Maschine Age Maya, The industrialisation of a Guatemalan Community*, The American Anthropological Association, Memoir 87, April 1958, S. 13.
- (17) Vgl. Schoelle, a.a.O., S. 227.
- (18) Zit. nach: K. Eßer, *Industrialisierungsstufen und Ländergruppen in Lateinamerika. Ein Aspekt des Differenzierungsprozesses zwischen den Entwicklungsländern*, Berlin 1975 (Deutsches Institut für Entwicklungspolitik), S. 14.
- (19) Vgl. *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York, UN, 1950.
- (20) Derslb., a.a.O., S. 89-91.
- (21) Vgl. S.H. Robock, "Una dicotomía falsa: Industrialización a través de sustitución de importaciones o mediante industrias de exportación", in: *Trimestre Económico*, No. 155, julio-septiembre 1972, S. 523-544.
A. García, "Industrialización y dependencia en la América Latina", in: *Trimestre Económico*, No. 151, julio-septiembre 1971, S. 731-754.
- (22) Vgl. S. H. Robock, a.a.O., S. 229.
- (23) Ebd., S. 228.
- (24) Zit. nach Pinto, a.a.O., S. 619.
- (25) Vgl. *Estudio Económico de América Latina*, New York UN, 1949; und R. Prebisch (Hg.) *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, New York, UN, 1951.
- (26) Vgl. Eßer, a.a.O., S. 14.
- (27) Vgl. F.H. Cardoso/E. Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México 1970.
T. Hurtienne, a.a.O., S. 238-246.

- (28) Vgl. A. Pinto, a.a.O., S. 614.
- (29) Vgl. D. W. Vogelsang, Die importsubstituierende Industrialisierung als Entwicklungsstrategie. Eine Untersuchung am Beispiel Pakistans, Stuttgart 1974, S. 29-30.
- (30) Zit. nach A. Pinto a.a.O., S. 614.
- (31) M.A. Ramirez, "Estructura Sectorial del Producto Geográfico Bruto (veinte años despues)", in: Economía. Universidad de San Carlos de Guatemala, No. 25, julio-septiembre 1970, S. 51-66, hier S. 53, Tab II.
- (32) Banco de Guatemala, Estudio Económico y Memoria de Labores Año 1969, Guatemala 1970, S. 158.
- (33) Banco de Guatemala, Estudio Económico y Memoria de Labores, Año 1974, Guatemala 1975, S. 9, vgl. auch Fußnote 90 weiter unten in dem Abschnitt über die Entwicklung der Landwirtschaft.
- (34) Banco de Guatemala, Estudio... 1974, a.a.O., S. 83, Tab. 26. Vgl. auch Fußnote 83 weiter unten in dem Abschnitt über die Entwicklung der Landwirtschaft.
- (35) Vgl. G. Cukor, The Role of Import Substitution and Export Development in the Industrialization of Developing Countries, Budapest 1970, S. 3.
- (36) Zit. nach L. Hoffmann, Importsubstitution und wirtschaftliches Wachstum in Entwicklungsländern, Tübingen 1970, S. 110. Diese Definition wird besonders von A.R. Khan vertreten. Vergl. derslb., "Import Substitution, Export Expansion and Consumption Liberalization: A Preliminary Report.", The Pakistan Development Review, Bd. III (1963), Nr. 2, S. 208, Zit. nach L. Hoffmann, a.a.O., S. 110.
- (37) Vgl. Vogelsang, a.a.O., S. 27.
- (38) Zit. nach ebd., S. 27-28.
- (39) Vgl. H.B. Chenery, "Patterns of Industrial Growth", in: The American Economic Review, Vol. L, 1960, S. 624 ff. zit. nach Vogelsang, a.a.O..
- (40) Vgl. Vogelsang, a.a.O., S. 29.
- (41) Zit. nach L. Hoffmann, a.a.O., S. 37.
- (42) Vgl. "The Growth and decline of Import Substitution in Brazil", in: Economic Bulletin for Latin America, march 1967, S. 4-9.

- (43) Derslb., a.a.O., S. 91.
- (44) Zit. nach Eßer, a.a.O., S. 5-6.
- (45) Vgl. ebd. S. 27.
- (46) Vgl. D. Ernst, a.a.O., S. 372 ff.
- (47) Vgl. Ebd., S. 379 ff.
- (48) Ebd. S. 384-385.
- (49) "Régimen de Industria de Integración" sollen eine strategische Bedeutung für die Industrialisierung der Region haben, und "for ten years the industries would have exclusive rights to the expanded market" (...) Special System for the Promotion of Productive Activities, whose main purpose was to grant to selected activities a higher degree of protection than the one already allowed by the common external tariff, without the controls imposed by the Regime of Integration Industries on prices and quality." Zit. nach I. Cohen Orantes, Regional Integration in Central America, Lexington 1972, S. 47-49.
- (50) Vgl. Eßer, a.a.O., S. 6 ff.
- (51) Vgl. Nachrichten für Außenhandel, BfA, Köln, 23 Januar 1974.
- (52) Vgl. Eßer, a.a.O., S. 7.
- (53) Vgl. weiter unten den Abschnitt über die Entwicklung der Landwirtschaft.
- (54) Vgl. Robock, a.a.O.; und Pinto, a.a.O..
- (55) Vgl. Eßer, a.a.O., S. 25.
- (56) Vgl. Pinto, a.a.O., S. 616.
- (57) Pinto, a.a.O., S. 616).
- (58) Vgl. Ebd., S. 618-619.
- (59) Vgl. Eßer, a.a.O., S. 35.
- (60) Vgl. Garcia, a.a.O., S. 732. Diese Argumentation findet sich auch bei jedem Dependencia-Autor wieder.
- (61) Vgl. Warren, a.a.O., S. 164.
- (62) Vgl. ebd.
- (63) Exemplarisch hierzu D. Ernst, a.a.O., und jede Untersuchung aus der Perspektive der Dependencia-Theorie und auch bei C. Furtado.

- (64) Vgl. Hirschmann, a.a.O., S. 100-101.
- (65) Vgl. z.B. Schoeller, a.a.O., S. 270.
- (66) So z.B. R.R. Marini, "Die Dialektik der Abhängigkeit", in: D. Senghaas (Hg.) Peripherer Kapitalismus..., a.a.O., S. 98-136.
A. Cordova, Strukturelle Heteronitität und wirtschaftliches Wachstum, Frankfurt/M., 1973.
A. G. Frank, Capitalism and Underdevelopment in Latin America, New York/London 1969.
- (67) Vgl. Schoeller, a.a.O., S. 270. Hirschmann, a.a.O., S. 101.
- (68) Hirschmann, a.a.O., S. 101 ff.
- (69) K.B. Griffin/J. L. Enos, Planning Development, London (1970), S. 149, 152.
- (70) Ebd.
- (71) Daß etwas für Pakistan zutrifft, muß nicht heißen, daß es auch für Guatemala der Fall ist, oder umgekehrt. Die Literatur über die Entwicklungsländer ist aber voll von solchen unzulässigen Verallgemeinerungen.
- (72) "Evaluación del proceso de sustitución de importaciones en Guatemala", in: Informe Económico. Banco de Guatemala, Año XVII, Oct-Dic. 1970, S. 1-42, hier S. 31 ff.
- (73) Nachrichten für Außenhandel, a.a.O., und Erfahrungen und Beobachtungen des Verfassers.
- (74) Sismondi, R. Luxemburg. Für Lateinamerika dos Santos, Bambirra.
- (75) Vgl. Schoeller, a.a.O., S. 266, Tab 37.
- (76) Errechnet nach: ebd.
- (77) C.E. Payeras V., "El costo de la vida en Guatemala y los distintos factores que han contribuido a su aumento", in: Economía, Universidad de San Carlos de Guatemala, No. 39, enero-marzo 1974, S. 149-170, hier S. 161.
- (78) Ebd., S. 163.
- (79) Cohen Orantes, a.a.O., S. 49.
- (80) Vgl. Eßer, a.a.O., S. 28 ff und Schoeller, a.a.O., S. 266 ff.
- (81) Vgl. Hirschman, a.a.O., S. 105.

- (82) Vgl. z.B. P.A. Baran, Politische Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums, Neuwied/Berlin 1966, und die ganze Dependencia-Literatur.
- (83) Vgl. z.B. R.B. Sutcliffe, Industry and Underdevelopment, London, 1971, S. 266 ff.
- (84) Vgl. oben die Abschnitte über "Dependencia" und darin den Teil über Baran.
- (85) Vgl. W. Sombart, Der Moderne Kapitalismus, 4 Bde., München/Leipzig 1921, S. 717 ff.
- (86) Vgl. Hirschmann, a.a.O., S. 85 ff.
- (87) Vgl. Ernst, a.a.O., passim.
- (88) Zit. nach Ernst, a.a.O., S. 335-336.
- (89) Alle folgenden Ausführungen beziehen sich auf folgende Arbeiten Lenins:
Zur sogenannten Frage der Märkte, Werke Bd. 1, Berlin 1971, S. 65-116.
Zur Charakteristik der ökonomischen Romantik (Sismondi und unsere einheimischen Sismondisten), Werke Bd. 2, Berlin 1970, S. 121-264.
Die Entwicklung des Kapitalismus in Russland, Werke Bd. 3, 692 S., Berlin 1971.
- (90) J. Ch. L. Sismonde de Sismondi, Nouveaux Principes d'economie politique ou de la richesse dans ses rapports avec la population, Paris 1827² (zuerst erschienen 1819). Zit. nach: Lenin, Zur Charakteristik der ökonomischen Romantik, a.a.O., S. 126.
- (91) Zit. nach Lenin, Zur Charakteristik der ökonomischen Romantik, a.a.O., S. 126.
- (92) Zit. nach ebd., S. 126.
- (93) Vgl. Hurtienne, a.a.O., S. 271.
- (94) Ebd., S. 271.
- (95) Lenin, Zur sogenannten Frage, a.a.O., S. 65-116.
- (96) Ebd., S. 69.
- (97) Zit. nach Lenin, zur sogenannten Frage der Märkte, a.a.O., S. 91.
- (98) Vgl. Ossa, a.a.O., S. 758.
- (99) "Some Conclusions on Integration, Industrialization and Economic Development in Latin America", in: Economic Bulletin for Latin America, No. 1 und 2. 1974, New York, UN (ECLA), 1975, S. 65-80, hier S. 68.

- (100) "Far from being random, the differences in the growth rates of the various branches and sub-branches of industry have a clear implication: the backwardness is precisely in the production of goods that have a vital role in the process of technological innovation. Instead of specializing in one activity from start to finish so as to produce final goods, some of the principal types of intermediate goods and, above all equipment... Latin American countries have in fact embarked upon a kind of horizontal specialization and left technological innovation entirely to other countries...there has been a big increase in the production of a great number and variety of goods. All of them, however, depend fundamentally on technology that is entirely generated elsewhere..."
Zit. nach: "Some Conclusions on Integration...", a.a.O., S. 68.
- (101) Vgl. Ossa, a.a.O., S. 758.
- (102) Vgl. z.B. Eßer, a.a.O., S. 27 ff.
- (103) Vgl. ebd. S. 44.
- (104) Zit. nach: Markt Information, Guatemala Wirtschaftslage 1968/69, BfA, Köln, März 1970, S. 10.
- (105) Griffin/Enos, a.a.O., S. 144.
- (106) "Evaluación del proceso de sustitución de importaciones en Guatemala", a.a.O., S. 4, und Banco de Guatemala, Estudio....1974, a.a.O., S. 84.
- (107) Ebd.
- (108) Errechnet nach: Banco de Guatemala. Estudio... 1969, a.a.O., S. 29; und Allgemeine Statistik des Auslandes, Länderberichte Guatemala 1966, Stuttgart und Mainz 1966, S. 29, 43.
- (109) Der Begriff "manufactures", und das ist sehr wichtig, bedeutet hier "Konsumgüter". In der englischen und us-amerikanischen Literatur bezeichnet man: "Manufactures" in obigem Zusammenhang und es sind immer Konsumgüter gemeint. Für den Terminus "Investitionsgüter" (Arbeitsmittel) benutzt man den Begriff "capital goods" und für Arbeitsgegenstände den Begriff "intermediate goods".
- (110) Sutcliffe, Industry..., a.a.O., S. 257.
- (111) Ebd., S. 259.
- (112) Ebd., S. 259 ff.

- (113) Errechnet nach: Banco de Guatemala. Estudio... 1969, a.a.O., S. 68, 72, 176.
- (114) Vgl. Una política para el desarrollo económico de Guatemala. Versión final de los documentos y recomendaciones discutidos y aprobados por el III Congreso Nacional de Economistas, Contadores Públicos y Auditores. Guatemala, 1969, S. 122; und Banco de Guatemala, Estudio... 1974, a.a.O., S. 84.
- (115) Banco de Guatemala, Estudio Económico y Memoria de Labores. Año 1968, Guatemala 1969, S. 43, 45, 47, 48.
Banco de Guatemala, Estudio...1974, a.a.O., S. 37, 38.
- (116) Banco de Guatemala, Estudio...1969, a.a.O., S. 72; und Banco de Guatemala, Estudio...1974, a.a.O., S. 39-49.
- (117) Banco de Guatemala, Estudio...1969 und 1974, a.a.O., S. 72 und S. 40.
- (118) Ebda., S. 72, 83; und S. 40, 51.
- (119) Vgl. Ernst, a.a.O., S. 336.
- (120) Vgl. Warren, a.a.O., S. 155.
- (121) F.H. Cardoso, "Abhängigkeit und Entwicklung in Lateinamerika", in: D. Senghaas (Hg.), Peripherer Kapitalismus, a.a.O., S. 201-220.
- (122) Vgl. weiter unten den Abschnitt über die Zentral-amerikanische Wirtschaftsgemeinschaft.
- (123) Cardoso, a.a.O., S. 208-10, 218-19.
- (124) Vgl. Una política para el desarrollo económico... a.a.O., S. 334.
- (125) Vgl. "The U.S. Investment Bubble in Central America", in: NACLA'S Latin America & Empire Report, No. 5 May-Juni 1973, S. 27-39, hier S. 27, Tab. 1. Diese Zahlen, insofern als sie sich mit dem oben zitierten, im Bezug auf das Gesamtvolumen der Investitionen widersprechen, sollen nur eine Tendenz anzeigen.
- (126) Vgl. ebd.
- (127) Vgl. ebd., S. 28.
- (128) Vgl. ebd.
- (129) V. Quintana Diaz, Inversiones extranjeras en Guatemala, Guatemala, o.J. (um 1973), S. 346.

- (130) Vgl. ebd., S. 47.
- (131) Vgl. El financiamiento externo de América Latina, New York (UN), 1964, Tab. 17; und A. Guerra Borges, Geografía Económica de Guatemala, Guatemala 1969, S. 338 ff.
- (132) Vgl. Quintana Diaz, a.a.O., S. 47.
- (133) Vgl. ebd.
- (134) Vgl. ebd., S. 118, 120.
- (135) Vgl. ebd., S. 134.
- (136) Vgl. "The expansion of international enterprises and their influence on development in Latin America", in: Economic Survey of Latin America 1970, UN-ECLA, New York 1972, S. 265-308.
 "Relations between Latin America and the European Economic Community", in: ebd., S. 309-335.
 "Relations between Latin America and Japan", in: ebd., S. 336-351.
- (137) Vgl. Warren, a.a.O., S. 152.
- (138) Während dieser Zeit wurden die Eisenbahnen nationalisiert, die in US-Besitz waren. Vgl. Quintana Diaz, a.a.O., S. 137 Tab. 25.
- (139) Vgl. Quintana Diaz, a.a.O., S. 134.
- (140) Vgl. ebd., S. 51ff.
- (141) Vgl. ebd., S. 57-58.
- (142) Vgl. ebd., S. 74.
- (143) Errechnet nach: Banco de Guatemala. Estudio... 1968, a.a.O., S. 58, 126. Banco de Guatemala. Estudio...1969, a.a.O., S. 173. Banco de Guatemala. Estudio...1974, a.a.O., S. 51, 80-81, 87.
- (144) Banco de Guatemala, Estudio...1974, a.a.O., S. 70.
- (145) Vgl. Hurtienne, a.a.O., S. 70.
- (146) Vgl. Quintana Diaz, a.a.O., S. 263 ff.
- (147) Vgl. Hurtienne, a.a.O., S. 270. Die Reinvestitionsrate in Chile lag bei 50%.
- (148) Zit. nach ebd., S. 270.
- (149) Punto Final, septiembre 1972, zit. nach Hurtienne, a.a.O.

- (150) Vgl. Fajnzylber, La empresa internacional en la industrialización de América Latina, Santiago de Chile 1972, S. 17. Zit nach Hurtienne, a.a.O., S. 270.
- (151) Vgl. Quintana Diaz, a.a.O., S. 48.
- (152) Ebd. S. 114, Tab. 19.
- (153) Vgl. ebd. S. 203 (errechnet von mir).
- (154) Errechnet nach: Banco de Guatemala. Estudio... 1969, a.a.O., S. 173; und Quintana Diaz, a.a.O., S. 203.
- (155) Das Deviseneinkommen des Landes schließt ein: "Exportaciones FOB ajustadas + ingresos por servicios prestados de capital y otros". Die externe Finanzierung (Kredite, Direkte Investitionen, etc.) ist hier nicht eingeschlossen.
- (156) Errechnet nach: Banco de Guatemala, Estudio... 1968, a.a.O., S. 126. Banco de Guatemala, Estudio... 1969, a.a.O., S. 171, 173. Banco de Guatemala, Estudio... 1974, a.a.O., S. 80-81, 87.
- (157) Caputo/Pizarro, Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales, Santiago de Chile, 1970, S. 105.
- (158) Zit. nach Schoeller, a.a.O., S. 270.
- (159) Zit nach ebd.
- (160) C. Furtado, Economic Development of Latin America, A survey from colonial times to the Cuban Revolution, Cambridge 1970, S. 27.
- (161) Ebd., S. 79.
- (162) Ebd., S. 79.
- (163) Zit. nach M. Merhav, Technological Dependence, Monopoly and Growth, Oxford 1969, S. 118-120, 129-130.
- (164) Zit. nach M. Breetzmann, Die Industrialisierung der Entwicklungsländer, Stand-Problem-Perspektiven, Frankfurt/M., 1970, S. 69-70.
- (165) The process of industrial development in Latin America, UN-ECLA, New York 1966, S. 35 ff.
- (166) Vgl. N. L. Whetten, Guatemala, the land and the people, New Haven/London, 1965³, S. 88.
- (167) Una política para el desarrollo..., a.a.O., S. 59, Tab. 7.

- (168) Ebd., S. 121.
- (169) Errechnet nach: Whetten, a.a.O., S. 88; und Una política para el desarrollo..., a.a.O., S. 59, Tab. 7.
- (170) Vgl. Schoeller, a.a.O., S. 271ff.
- (171) Vgl. I. Sachs, "Selection of Techniques: Problems and Policies for Latin America", in: Economic Bulletin for Latin America, Nr. 1, Vol XV, first half 1970, UN, New York 1970, S. 1-34, hier S. 27, 32 ff, bes. S. 34.
- (172) Zit. nach M. C. Tavares/J. Serra, "Más allá del estancamiento: Una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente", in: Trimestre Económico, No. 152, octubre-diciembre 1971, S. 905-950, hier S. 936.
- (173) Vgl. Warren, a.a.O., S. 174.
- (174) Vgl. Sachs, a.a.O., S. 1-34.
- (175) Zit. nach ebd., S. 5.
- (176) Zit nach ebd.
- (177) Vgl. ebd.
- (178) Diese oder ähnliche Argumente finden sich in fast allen theoretischen Abhandlungen über Unterentwicklung in Lateinamerika aus der Sicht der Dependencia-Theorie. Vgl. z.B. A. Garcia, a.a.O., S. 746 ff.
- (179) Vgl. Garcia, a.a.O., S. 731.
- (180) Vgl. ebd.
- (181) Für das Betätigungsfeld der ausländischen Investitionen im Industriesektor vgl. Quintana Díaz, a.a.O., S. 273 ff.
- (182) Vgl. Warren, a.a.O., S. 172-173.
- (183) Für den Nachweis der kleinen Betriebsgröße und dem niedrigen Grad der Konzentration der us-amerikanischen Maschinenbausektors vgl. M. Brown/N. Rosenberg, "Prologue to a study of patent and other factors in the Machine Tool Industry", in: The Patent, Trademark, and Copyright Journal of Research and Education 4, Spring 1960, S. 42-46, zit. bei Hirschman, a.a.O., S. 104. In der BRD und anderen hochentwickelten kapitalistischen Ländern ist die Situation ähnlich.
- (183a) Vgl. Quintana Díaz, a.a.O., S. 140 ff und Tab. 26. Von mir zusammengerechnet.

- (184) Vgl. E. Lizano/L.N. Willmore, "Second thoughts on Central America: The Rosenthal Report", in: Journal of Common Market Studies, Vol. XIII, 1975, S. 280-307, hier S. 299.
- (185) Vgl. D. Abad Arango, "Tecnología y Dependencia", in: Trimestre Económico, No. 158, abril-julio 1973, S. 371-392, hier S. 373 ff.
- (186) Vgl. A. Garcia, a.a.O., S. 747.
- (187) Vgl. Warren, a.a.O., S. 171.
- (188) Vgl. H.G. Alemán, La mano de obra en Centroamérica, Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos, San Salvador 1970, S. 119 ff.
- (189) Zit. nach Warren, a.a.O., S. 171.
- (190) Vgl. Eßer, a.a.O., S. 15.

WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG GUATEMALAS BIS 1974

Die wirtschaftliche Entwicklung Guatemalas ist seit Anfang der sechziger Jahre durch ein stetiges, nicht gleichmäßiges und nicht sehr hohes Wachstum charakterisiert, das sich jedoch durch eine gewisse Kontinuität auszeichnet. So betrug das Wachstum des Brutto-Sozialprodukts in der ersten Hälfte der sechziger Jahre 4,8% jährlich, und in der zweiten Hälfte 5% jährlich. (1)

Die Periode zwischen 1970-1974 war durch ein höheres Wachstum als die der sechziger Jahre gekennzeichnet. Der Durchschnitt dieser Periode betrug 6,08% jährlich. (2)

Die verschiedenen Sektoren der Wirtschaft entwickeln sich dabei während dieser fünfzehn Jahre recht unterschiedlich. So wies der landwirtschaftliche Sektor eine äußerst ungleichmäßige Wachstumsrate auf, die zudem noch unter der Wachstumsrate der Gesamtwirtschaft lag.

Die Wachstumsrate betrug in der Periode 1959-1964 4,4% jährlich; in der zweiten Hälfte der sechziger Jahre 3,1% jährlich, und von 1971-1974 erreichte sie 6,48% jährlich. (3)

Das Wachstum des industriellen Sektors war in dieser Periode insgesamt dynamischer. Es betrug im Zeitraum von 1959-1964 5,8%, von 1965-1969 7,6% und in der Periode 1971-1974 5,7% jährlich. (4)

Die produktiven Bereiche des tertiären Sektors (Strom, Gas, Wasser, Transport und Verkehr, Handel, Banken und Versicherungen) hatten dabei das größte Wachstum zu verzeichnen. So wuchs der Bereich "Strom, Gas, Wasser" in der Periode 1965-1970 jährlich um 8,9%, und in der Periode 1971-1974 um 10%.

Die Angaben für "Transport und Verkehr" sind: 1965-1970 eine jährliche Wachstumsrate von durchschnittlich 5,8% und für die Periode 1971-1974 von 12,8%.

Für den Bereich "Handel, Banken und Versicherungen"

lagen die Wachstumsraten in diesen Periode wie folgt:
1965-1970: 6,6% jährlich, 1971-1974: 6,1% jährlich. (5)

Ein besonderes Merkmal der ökonomischen Entwicklung Guatemalas ist darin zu sehen, daß dieses ökonomische Wachstum während der letzten fünfzehn Jahre von einer sehr niedrigen Inflationsrate begleitet war, was eine seltene Ausnahme innerhalb Lateinamerikas darstellt. So lag die Inflation für Guatemala in der Periode 1960-1969 bei einer jährlichen durchschnittlichen Zunahme von etwa 0,7% (6), und für die Jahre 1970-1972 bei etwa 0,5% pro Jahr. (7)

Das ist für Lateinamerika insofern eine Besonderheit, als die Wirtschaftsentwicklung dieser Region von einer nicht unbedeutenden Inflationsrate begleitet war; nur wenige Länder außer Guatemala blieben davon verschont. Zwar änderte sich diese Situation insofern, als die Inflationsrate 1973 auf 14%, 1974 auf etwas über 14% hochschnellte - jedoch liegt Guatemala auch mit diesen Zahlen noch im unteren Drittel aller latein-amerikanischen Länder. (8)

Die Ursachen für den zunehmenden inflationären Druck, der seit 1973 festzustellen ist, sind unterschiedlicher Natur.

Für das Jahr 1973 könnte man sie "a grosso modo" darin sehen, daß sich zum einen der inflationäre Weltprozeß, der alle kapitalistischen Industriestaaten erfaßte, über die Importe auch in Guatemala stark bemerkbar machte (So besonders über die Kapitalgüterimporte und die Inputs für Landwirtschaft und Industrie), andererseits lagen der zunehmenden Inflation strukturelle Probleme, insbesondere innerhalb der Landwirtschaft zugrunde. Hier spielte einerseits die strukturelle Unfähigkeit des Agrarsektors, den Bedarf des internen Marktes zu decken, eine Rolle - zum anderen wurden extreme klimatische Bedingungen wirksam, die die Getreide-, Mais- und Bohnenernte vernichteten und so die Preise zusätzlich in die Höhe trieben.

Die Ursachen für die Inflation des Jahres 1974 waren ähnlich, insofern als der inflationäre Druck auf dem Weltmarkt sich weiterhin verstärkte, und erneut über die Importe seinen Einfluß auf dem Binnenmarkt ausübte; es kam indes der enorme Anstieg des Erdölpreises hinzu, der Guatemala, das nicht über andere ähnliche Energiequellen (Kohle) verfügt, besonders hart traf - mit der Konsequenz, daß in allen Bereichen der Wirtschaft die von Erdölprodukten abhängig sind, die Kosten enorm anstiegen, so z.B. im Transport, in der Landwirtschaft (Energiequelle, und Basis für Düngemittel und Pestiziden), und in der Industrie. Die Bauwirtschaft trug sehr viel zur Verstärkung des inflationären Prozesses bei. Hier wirken verschiedene Momente zusammen.

- a) Die Transportkosten stiegen wegen der Verteuerung des Erdöls, b) die Kosten der ausländischen Produkte stiegen bis zu 70% innerhalb eines Jahres, (9),
- c) Zement wurde wegen des Wiederaufbaus von Managua sehr knapp und mußte zu überhöhten Preisen außerhalb Mittelamerikas eingeführt werden. (10)

Darüber hinaus gab es während dieses Jahres drei Naturkatastrophen, die die Landwirtschaft in Mitleidenschaft zogen, und zu einer erneuten Verknappung von Grundnahrungsmitteln führte.

Der nördliche Teil Guatemalas wurde stark von dem Wirbelsturm "Fifi" getroffen; zum gleichen Zeitpunkt wurde die pazifische Küste, der Süden Guatemalas, von einem tropischen Regensturm heimgesucht; kurze Zeit danach kamen zwei Vulkane zum Ausbruch, dadurch wurden große Teile der Ernte vernichtet.

Die Verknappung einerseits und die Einfuhren zu teuren Weltmarktpreisen wirkten inflationär.

Darüber hinaus traf 1974 die Krise der kapitalistischen Industriestaaten, die ebenfalls mit inflationistischen Momenten gepaart war, die Wirtschaft Guatemalas, was zur Folge hatte, daß in diesem Jahr einerseits das wirtschaftliche Wachstum nachließ (es betrug 5,5%),

und andererseits der inflationäre Druck des Weltmarkts sich auf den Binnenmarkt übertrug.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß der bis dahin in diesen Ausmaßen nicht gekannte inflationäre Druck verschiedenste Gründe hatte; teils war er struktureller Natur (bes. in Landwirtschaft und Industrie - Abhängigkeit von Kapitalgütern und Halbfabrikaten); zum anderen Teil war er durch Naturkatastrophen (Vernichtung von Teilen der Ernte in zwei nachfolgenden Jahren) bedingt, und schließlich entstand er auch als "importierte Inflation" infolge der Inflationskrise in den kapitalistischen Industriestaaten und der Verteuerung des Erdöls.

Die Investitionsrate der Wirtschaft in den letzten fünfzehn Jahren insgesamt war durch gewisse Schwankungen gekennzeichnet. Die öffentlichen Investitionen zeigten in dieser Periode eine steigende Tendenz, während diejenigen der Privatwirtschaft stagnierten. Es ist indessen aufschlußreich, die Entwicklung der öffentlichen Investitionen (11) näher zu betrachten. Sie betrugen gemessen an den Gesamtausgaben des Staates 1968 = 20,67% und 1969 = 19,17% und entwickelten sich bis 1974 wie folgt: 1973 betrugen sie 32,29% mit einem Gesamtvolumen von Mill Q 84,- . Davon entfielen auf Straßen Mill Q 16,- "Öffentliche Bauten" Mill Q 36,- und Elektrifizierung Mill Q 8,- (Zusammen etwa 73% der Gesamtinvestitionen).

Die Investitionen des Staates beliefen sich 1974 auf 32,09% oder 104 Mill von Quetzales; auf die drei oben genannten Sparten fielen 61% der Investitionen. (12).

Diese hohen Investitionen wurden in erster Linie dazu verwandt, das Straßennetz zu modernisieren und zu erweitern, Bewässerung und Elektrifizierung der agrarischen Zonen durchzuführen, um dadurch die Produktivität in diesen Gebieten zu erhöhen, sowie den Bau von Schulen, Krankenhäusern und andere infrastrukturelle Maßnahmen voranzutreiben. (13)

Die Höhe der Privatinvestitionen ist nicht genau festzustellen, da der Betrag der Bruttoinvestitionen (Ersatz- plus Nettoinvestitionen) in den mir zur Verfügung stehenden Statistiken nicht aufgeführt ist.

Die Nettoinvestitionen weisen für die Periode 1965 - 1970 eine jährliche Wachstumsrate von etwa 6% und für die Periode 1971-1974 von 11,5% auf. (14).

Da mir nur die Zahlen für die Nettoinvestitionen vorliegen, kann ich nur ihren Anteil am Bruttosozialprodukt ermitteln; er beträgt für 1973 = 9,1% (oder Q 182 Mill zu Preisen von 1958) und für 1974 = 12,1% (oder Q 248 Mill zu Preisen von 1958). (15)

Die Investitionsrate (Anteil der Bruttoinvestitionen am Bruttosozialprodukt) ist aus demselben Grund nicht zu ermitteln.

Als Annäherungsgröße (aber etwas kleineren prozentualen Anteil als die Investitionsrate) kann man hier die staatlichen Bruttoinvestitionen (16) plus private Nettoinvestitionen heranziehen. Für die Periode 1965 - 1969 betrug die so ermittelte Investition durchschnittlich 13,3%, im Jahr 1973 lag sie mit 12,2% etwas unter diesem Durchschnitt, um sich 1974 auf 15,2% zu verbessern. Diese Zahlen demonstrieren insgesamt eine relative Stabilität in diesem Zeitraum. (17) Bei der Zusammensetzung der privaten Investitionen soll in diesem Zusammenhang auch eine wichtige Tatsache Berücksichtigung finden. Es wird verschiedentlich in Studien über die Probleme der Unterentwicklung darauf hingewiesen (18), daß der Anteil der Bauwirtschaft an dem privaten Gesamtinvestitionsvolumen verhältnismäßig hoch sei, und auch dabei der Anteil von Luxusbauten besonders hoch zu veranschlagen sei. Hierzu ist in Guatemala eine interessante Entwicklung zu beobachten. Betrug der Nettoanteil der Bauwirtschaft an den privaten Investitionen 1965 noch 19% und für die Periode 1965-1969 einen Durchschnitt von 18,36%, so war dieser Anteil 1973 auf 13,4% und 1974 bis auf 10,1% gefallen. (19) Das bedeutet, daß der oben erwähnte Sachverhalt nicht

ohne weiteres auf das Guatemala von heute übertragen werden darf.

Der Anteil von Kapitalgütern und Lagerbeständen an den Nettoprivatinvestitionen machte 1965 = 67,7% und der Durchschnitt für die Periode 1965-1969 76% aus. Dieser Anteil konnte sich bis 1973 auf 79,8% erhöhen und erreichte einen besonders hohen Anteil 1974 mit 84,5%. (20)

Eine Entwicklung in diesem Zusammenhang erscheint mir von großer Wichtigkeit. So betrug der Anteil der im Land selbst hergestellten Kapitalgüter an den gesamten privaten Kapitalgüterinvestitionen 1965 20,4% und stieg bis 1974 auf 41,9%. In absoluten Zahlen ausgedrückt: 1965 wurden einheimische Kapitalgüter für einen Wert von ca. 19 Mill investiert, 1974 waren es etwa 62 Mill, also 330% mehr an einheimischen Kapitalgütern. (21) In derselben Zeitspanne erhöhten sich die gesamten Kapitalgüterinvestitionen um 61% von ca. 92 Mill auf rund 148 Mill. Der Anstieg der einheimischen Kapitalgüter blieb also überdurchschnittlich hoch, was ein Hinweis auf eine fortschreitende Industrialisierung sein könnte.

Die Produktion des landwirtschaftlichen Sektors wuchs in der Periode 1965-1970 um durchschnittlich 4,7% von 1970-1973 über 7% jährlich; erst 1974 zeigte sich ein Wachstum von nur 4,4% (22), was in erster Linie auf die schon oben genannten Naturkatastrophen zurückzuführen war. Innerhalb des Sektors gab es aber recht verschiedene Entwicklungstendenzen. So ist der Exportsektor wesentlich schneller als die Produktion von Grundnahrungsmitteln gewachsen. Die landwirtschaftliche Produktion für den Export nahm 1973 um 8% und 1974 um 7,2% zu. (23) Wichtig ist hier, daß der Wert der exportierten Produkte wesentlich schneller gewachsen ist, so etwa von 1972 bis 1974 um etwa 23% jährlich. Die Exporte steigerten sich von 1964 Q 169 Mill auf 1974 Q 588 Mill oder um 347%; dem entspricht eine jährliche Wachstumsrate für diese

Periode von etwa 31,6%. (24)

Die Produktion von Grundnahrungsmitteln ist insgesamt langsamer als die anderer Bereiche der Landwirtschaft gewachsen. Sie hat ein Wachstum von 4,1% im Jahr 1973, dagegen nur 1,5% im Jahr 1974 zu verzeichnen. (25) Das Wachstum dieses Sektors ist in sich aber auch sehr differenziert. Während für Mais und Bohnen die Produktion 1974 um etwa 1% unter der des Vorjahres lag, ist die Produktion von anderen Lebensmitteln wie Kartoffeln um 15%, Gemüse und Früchte um 3,1% gestiegen.

Die Erzeugung von landwirtschaftlichen Rohstoffen (productos de consumo industrial) zeigte in den letzten Jahren eine größere Wachstumsrate mit einer Steigerung von 8,9% im Jahr 1974. (26)

Die Produktion des industriellen Sektors nahm in der Periode 1965-1970 um 8,2% und von 1971-1974 um 5,75% jährlich zu.

Der Anteil des Bruttoproduktionswerts des Industriesektors am Bruttosozialprodukt (zu Preisen von 1958) hat sich, wie folgt, entwickelt: Hatte der Industriesektor noch 1966 einen Anteil von 36,4%, so hat die Industrie diesen Anteil am Bruttosozialprodukt auf 43,3% im Jahr 1974 erhöhen können. (27)

Der Anteil der Bruttowertschöpfung der Industrie am Bruttosozialprodukt (auch zu Preisen von 1958) betrug 1966 = 15,6%, dieser Anteil konnte bis 1974 auf 17,6% verbessert werden. (28) Beide Angaben können m.E. ebenfalls als Hinweis für einen fortschreitenden Industrialisierungsprozeß angenommen werden.

Im Vergleich zu den 60er Jahren hat die Lebensmittel-, Tabak-, Textil- und Bekleidungsindustrie in den ersten vier Jahren der 70er Jahre etwas geringere Wachstumsraten zu verzeichnen. (29) Die Industriezweige, die in dieser Periode schneller als der Industriesektor insgesamt gewachsen sind, sind Papier-, Elektro-, Kraftfahrzeugbau-, Holz und Kork- und Gummiindustrie.

In der Periode 1965-1973 hatte sich der Anteil der halbwarenproduzierenden Industrie an der industriellen Bruttoproduktion von 26,9% auf nur 27,3%, und der Anteil der Kapitalgüterindustrie von 5,3% auf 7,3% gesteigert. (30) Dies sind Indikatoren dafür, daß die importsubstituierende Industrialisierung sich noch auf niedriger Stufe befindet, und eine erste Etappe bisher kaum überschritten worden ist.

Der Anteil der Industrieprodukte an dem Export in die Zentralamerikanische Wirtschaftsgemeinschaft (ZAWG) stellte Mitte der 70er Jahre etwa 90% dar und beanspruchte etwa ein Achtel der Produktion.

Der Exportsektor nahm 1970-1973 um 9,3% jährlich zu, erst 1974 ging er als Auswirkung der Rezession in den kapitalistischen Industriestaaten auf ein Wachstum von 7,5% zurück. Wie schon oben erwähnt hat sich bis 1974 die positive Entwicklung der Preise für die Exportprodukte Guatemalas fortgesetzt, und zwar durchschnittlich seit Anfang der 70er Jahre um etwa 23% jährlich.

Die Exporte in die Zentralamerikanische Wirtschaftsgemeinschaft (ZAWG) haben, trotz Schwierigkeiten, weiter expandiert; so wurden 1973 Waren im Wert von 130 Mill. Dollar, etwas mehr als 15% gegenüber 1972, exportiert; 1974 waren es schon Waren im Wert von 163 Mill. Dollar, etwa 20,3% mehr als 1973. Allerdings muß man berücksichtigen, daß 1974 diese Steigerung nicht nur durch ein größeres Exportvolumen begründet ist, hier macht sich auch der inflationäre Prozeß bemerkbar, so daß die hohe Steigerungsrate nur Reflex der gestiegenen Preise der Warenexporte Guatemalas in die Gemeinschaft ist.

Die aktive Handelsbilanz Guatemalas gegenüber der ZAWG, die sich schon in den 60er Jahren bemerkbar machte, ist auch in den 70er Jahren unverändert geblieben; so wurden 1973 Waren für 84 Mill. Dollar importiert und für 130 Mill. Dollar exportiert. (31)

Der Außenhandel mit der übrigen Welt hat sich seit 1973 enorm erhöht, zweifelsohne eine Konsequenz des inflationären Weltprozesses und des Anstiegs des Erdölpreises. Es gab 1973 gegenüber 1972 eine Steigerung des Imports von 31,7%; diese Steigerung wurde 1974 mit einer Steigerungsrate von 60% nochmals weit übertroffen und kletterte auf 611 Mill. Dollar. 28% des Werts der Importe entfielen dabei auf Erdöl und Erdölprodukte. Daher konnten die Ergebnisse des Vorjahres trotz Steigerung des Exports sowohl mengen- wie wertmäßig nicht erreicht werden. Die Handelsbilanz schloß 1973 mit einem Aktiv von 50 Mill. Dollar, die von 1974 mit einem Passiv von 24. Mill. Dollar, zum ersten Mal seit 1968 negativ.

Die Dienstleistungsbilanz schloß 1974 mit einem Defizit, das 24% höher als 1973 war. Hier machten sich besonders die Preiserhöhung der Seefracht und Versicherungen bemerkbar. Da Guatemala nicht über eine leistungsfähige Seeflotte verfügt, ist es besonders abhängig von den internationalen Seelinien, die Mittelamerika bedienen, und die zwischen 1973 und 1974 nicht weniger als vierzig (!) Mal ihre Tarife erhöhten. Die Überweisungen ins Ausland für Zahlung der privaten und öffentlichen Schulden sowie der Gewinntransfer der privaten ausländischen Investitionen nahmen etwas langsamer als in der Vergangenheit, und zwar um 12,8% gegenüber dem Vorjahr auf 65 Mill. Dollar 1974 zu, das sind 11% der Exporte des Landes.

Der Tourismus hat in den letzten Jahren einen enormen Aufschwung genommen und trug zur Milderung des Dienstleistungsdefizits bei. 1973 wurden 37 Mill. Dollar eingenommen und erhöhten sich 1974 auf 57 Mill. Dollar oder 54%. Wenn man bedenkt, daß der Bruttoproduktionswert der öffentlichen und privaten Bauwirtschaft 1974 72 Mill. Dollar ausmachte, kann man ermessen, welchen Stellenwert dieses Gewerbe innerhalb der Wirtschaft gewonnen hat.

Die Kapitalverkehrsbilanz entwickelte sich insgesamt positiv und trug letztlich dazu bei, daß die Zahlungsbilanz 1973 mit einem Aktiv von 83 Mill. Dollar und 1974 mit einem Passiv von 14 Mill. Dollar abschließen konnte, das ist das erste Mal seit 1968, daß die Zahlungsbilanz mit einem Passiv endet.

Die Kapitalbewegungen für 1974 setzen sich wie folgt zusammen:

Direkte Investitionen	52 Mill. Dollar (+ 30% gegenüber 1973)
Netto Kapitaltransfer	53 Mill. Dollar (+ 27% gegenüber 1973)
langfristige Kredite	90 Mill. Dollar (+ 32% gegenüber 1973).

Die Reserven an ausländischen Devisen beliefen sich 1973 auf 217 Mill. Dollar, und nahmen 1974 um 14 Mill. Dollar ab.

Die Auslandsschuld Guatemalas wuchs 1974 um 4,7% gegenüber dem Vorjahr und erreichte einen Wert von 388 Mill. Dollar. Der größte Anteil entfällt auf die öffentliche Verschuldung (48%) und wuchs gegenüber dem Vorjahr um 7,8%, die private Verschuldung macht 43% aus und nahm 1974 um 4,4% zu. Anteilmäßig waren 44% kurz- und langfristige Kredite, und 56% Wareneinfuhrkredite.

Die Verschuldung des Banksystems gegenüber dem Ausland verringerte sich um 8% auf 31 Mill. Dollar und macht 9,1% der gesamten Auslandsverschuldung des Landes aus.

Insgesamt wird die Finanzsituation des Landes sowohl von der Zentralbank als auch von der CEPAL in ihrem Jahresbericht für 1973 als solide und stabil eingeschätzt. (32)

Die Finanzverhältnisse der Zentralregierung haben sich in den letzten Jahren verbessert; so betrug das Haushaltsdefizit 1972 52 Mill. Dollar, 1973 konnte dieses Defizit auf 45 Mill. Dollar verringert werden, und für 1974 wurde erneut eine Senkung des Defizits auf 40 Mill. Dollar erreicht. Durch Ausschöpfung inländischer und ausländischer Kredite konnte der Haushalt

1974 mit einem aktiven Saldo von 26 Mill. Dollar abgeschlossen werden.

Die Sanierung bzw. Teilsanierung der öffentlichen Finanzen ist auf eine Verminderung der Ausgaben einerseits zurückzuführen, andererseits haben sich die Einnahmen des Staates für 1973 etwa um 14% gegenüber 1972 erhöht. (33)

In diesem Zusammenhang muß erwähnt werden, daß Guatemala zu den niedrigen "Steuerraten" (tasa tributaria) (Verhältniss zwischen Steuereinnahmen und Bruttoinlandsprodukt zu laufenden Preisen) Lateinamerikas zählt. Die Steuerentwicklung nahm in der Vergangenheit einen sehr zögernden Verlauf; so betrug die Steuer rate 1967 7,4% und ist bis 1974 nur auf 8,2% gestiegen. Bei einem Bruttoinlandsprodukt zu laufenden Preisen von über 3 Mrd. Dollar betrugen die Steuereinnahmen des Staates 255 Mill. Dollar, davon waren 39 Mill. Dollar oder 15,5% Direktsteuern, der Rest oder 84,5% Indirektsteuern. Die Steuereinnahmen machten 1974 90,3% der Gesamteinnahmen der Zentralregierung aus.

Wie schon oben kurz erwähnt, sind die produktiven Investitionen der Regierung während der 70er Jahre gestiegen. Besonders zu erwähnen sind die Investitionen für die Elektrifizierung und Bewässerung von ländlichen Gebieten (erstere soll bis Ende 1975 abgeschlossen sein) (34), die Verbesserung des Volksschulsystems, von Krankenhäusern und Gesundheitsämtern. Die Finanzinvestitionen der Regierung wurden vorrangig in den folgenden Bereichen getätigt: Nationale Wohnungsbaubank, Nationales Institut für die Vermarktung von Agrarprodukten, Landwirtschaftliche Entwicklungsbank, Nationale Finanzierungsgesellschaft, Eisenbahnen und Nationale Fluggesellschaft.

Vorrangig wird der Bau von Straßen behandelt; seit Anfang der 70er Jahre sind etwas über 19% des Investitionsvolumens dafür verwandt worden.

Die Finanzierung des Haushaltsdefizits hat sich in den letzten Jahren mehr auf den internen Kapitalmarkt gestützt, als Folge der Überliquidität der nationalen Wirtschaft einerseits, die genügend Mittel zur Verfügung stellen konnte (35), andererseits wegen der enorm gestiegenen Zinssätze im Ausland in den Jahren ab 1972, was dazu führte, die niedrigen nationalen Zinssätze in verstärktem Maße in Anspruch zu nehmen.

Insgesamt ist das stabile Wachstum, das seit Anfang der 60er Jahre zu verzeichnen war, auch während der ersten Hälfte der 70er Jahre erhalten geblieben und dies trotz der Schwierigkeiten auf dem Weltmarkt und der Rezession auf den wichtigsten Märkten Guatemalas. Die Wirtschaftsentwicklung ist durch diese Faktoren betroffen, besonders seit Ende 1973, aber nicht übermäßig stark, so daß für 1974 die Wachstumsrate des Bruttoinlandprodukts um 5,5% zunahm.

Diese Entwicklung ist von Bedeutung für die Landwirtschaft, insofern viele Länder, in die Guatemala landwirtschaftliche Produkte exportiert, USA, EG, Japan, von starken Rezessionen betroffen sind; trotzdem konnte das Land seine Agrarexporte für 1974 um etwa 7,2% erhöhen.

Ähnliches ist im Industriesektor festzustellen. Trotz der Schwierigkeiten innerhalb der ZAWG sind seit Anfang der 70er Jahre die Wachstumsraten in etwa dem Umfang der 60er Jahre erhalten geblieben, 1974, als es auch Schwierigkeiten innerhalb der ZAWG gab (Schließung des Marktes von Nicaragua für einige Produkte aus Guatemala - Schuhe, Textilien, Bekleidung) und die Probleme auf dem Weltmarkt zunahmen (Verteuerung und Verknappung von Rohstoffen), konnte der Industriesektor seine Wertschöpfungsrate um 4,6% und die Bruttoproduktion zu Preisen von 1958 um 4,3% erhöhen.

Anmerkungen:

- (1) Economic Survey of Latin America 1970, UN, New York 1972, S. 34.
- (2) Estudio Economico de America Latina 1973, UN, New York 1974, S. 212-213.
Banco de Guatemala, Estudio Económico y Memoria de Labores, Año 1974, Guatemala 1975, S. 5.
- (3) Economic Survey 1970, a.a.O., S. 39.
Estudio Economico 1973, a.a.O., S. 215.
Banco de Guatemala, Estudio...1974, a.a.O., S. 30.
- (4) Economic Survey 1970, a.a.O., S. 38.
Estudio Economico 1973, a.a.O., S. 215.
Banco de Guatemala, Estudio... 1974, a.a.O., S. 29.
- (5) Estudio Economico 1973, a.a.O., S. 213
Banco de Guatemala, Estudio... 1974, a.a.O., S. 29.
- (6) Economic Survey 1970, a.a.O., S. 41, Tab. 9.
- (7) Estudio Economico 1973, a.a.O., S. 211.
- (8) Ebenda, S. 107, Tab. 56.
- (9) Banco de Guatemala, Estudio... 1974, a.a.O., S. 18.
- (10) Ebenda, S. 19.
- (11) Investitionen in folgenden Bereichen: Allgemeine Ausrüstungen, Straßenbau, Öffentliche Bauten (Schulen, Krankenhäuser, etc.), landwirtschaftliche Entwicklung, Elektrifizierung, sozio-ökonomische Entwicklung, Finanzinvestitionen (Banco Nacional de la Vivienda, Instituto Nacional de Comercialización Agrícola, Banco Nacional de Desarrollo Agrícola, Corporación Financiera Nacional, Instituto de Ciencia y Tecnología Agrícola).
- (12) Errechnet nach: Banco de Guatemala, Estudio Economico y Memoria de Labores Año 1968, Guatemala 1969, S. 161, Tab VI-1.
Banco de Guatemala, Estudio Economico y Memoria de Labores Año 1969, Guatemala 1970, S. 81, Tab. 1.2.4. A, S. 208-209, Tab. 1.6.6., S. 210, Tab. 1.6.7.
- (13) Estudio Economico 1973, a.a.O., S. 212.
- (14) Banco de Guatemala, Estudio...1969, S. 83, Tab.

- 1.2.4.1. A.; Estudio Económico 1973, S. 213, Tab. 118, Banco de Guatemala, Estudio...1974, S. 51, Tab. 22.
- (15) Errechnet nach: Banco de Guatemala, Estudio... 1973, S. 50-51, Tab. 21 und 22.
- (16) Brutto Investitionen des Staates zu Preisen von 1973 bzw. 1974. Diese Preise habe ich selbst auf Preise von 1958 deflationiert und zwar für 1973 mit 24% (1958-1960 = 2%, 1960-1970 = 7%, 1970-1972 = 1%, 1973 = 14%, vgl. am Anfang dieses Kapitels) und für 1974 mit 38,5% (plus 1974= 14,5%).
- (17) Errechnet nach: Banco de Guatemala, Estudio... 1969, S. 81-83, Tab. 1.2.4. A, 1.2.4.1. A; Banco de Guatemala, Estudio...1974, S. 50,51, 166, Tab. 21, 22, 59.
- (18) Vgl. z.B. T. Balogh, The Economics of Poverty, London o.J., S. 13.
- (19) Errechnet nach: Banco de Guatemala, Estudio... 1969, S. 83, Tab. 1.2.4.1. A, Banco de Guatemala, Estudio...1974, S. 51, Tab. 22.
- (20) Ebenda.
- (21) Ebenda.
- (22) Estudio Economico 1973, a.a.O., S. 215.
- (23) Banco de Guatemala, Estudio...1974, a.a.O., S. 9.
- (24) Ebenda, S. 82.
- (25) Ebenda.
- (26) Ebenda, S. 9-11.
- (27) Errechnet nach: Banco de Guatemala, Estudio... 1969, a.a.O., S. 72, 81, Tab. 1.2.3.2.2., 1.2.4. A.; Banco de Guatemala, Estudio ... 1974, a.a.O., S. 36, 50, Tab. 7, 21.
- (28) Errechnet nach: Banco de Guatemala, Estudio... 1969, a.a.O., S. 70-81, Tab. 1.2.3.2.9., 1.2.4. A.; Banco de Guatemala, Estudio... 1974, a.a.O., S. 35, 50, Tab. 6, 50.
- (29) Wenn nicht anderes vermerkt, stammen diese und die im Text folgenden Angaben aus: Banco de Guatemala, Estudio... 1974, a.a.O., passim.

- (30) Banco de Guatemala, Estudio...1969, a.a.O., S. 72, Tab. 1.2.3.2.2.; Banco de Guatemala, Estudio...1974, a.a.O., S. 40, Tab. 11.
- (31) Estudio Economico 1973, a.a.O., S. 216.
- (32) Estudio Economico 1973, a.a.O., S. 217.
Banco de Guatemala, Estudio...1974, a.a.O., S. 77.
- (33) Estudio Economico 1973, a.a.O., S. 217.
- (34) Ebenda, S. 214.
- (35) Ebenda, S. 217.

Der Stand der Industrialisierung in Guatemala seit 1960

Wichtige Indikatoren für den Grad des Industrialisierungsprozesses

Der Anteil der Bruttowertschöpfung des Industriesektors am Bruttosozialprodukt betrug 1950 ca. 12%; bis 1974 konnte dieser Anteil (zu Preisen von 1958) auf 17,6% erhöht werden (1).

Hier ist indessen folgende Tatsache von Bedeutung: Das absolute und für uns in diesem Zusammenhang noch wichtigere relative Wachstum der Bruttowertschöpfung des Industriesektors setzt praktisch erst ab 1960 ein. So betrug dieser Anteil 1960 nur 12,9%. Das heißt, daß der relative Anteil in den Jahren 1950-1960 knapp um 1% anstieg (2).

Die Zunahme des relativen Anteils des Industriesektors um knappe 6% während dieser kurzen Zeitspanne, ist m.E. ein wichtiger Faktor für die Einschätzung der Fortschritte, welche der Industriesektor bzw. die Industrialisierung in Guatemala hat. Es sei hier erwähnt, daß schon ein Beitrag des Industriesektors am BSP von knapp 30% ein Land als industrialisiert ausweist (3). Der 18%ige Beitrag der Industrie Guatemalas ist dabei ein nicht zu unterschätzender Erfolg auf dem Wege zur Industrialisierung (4).

Wie aus der folgenden Tabelle zu ersehen, ist der Industriesektor schneller als die Gesamtwirtschaft gewachsen.

Jährl. Wachstumsrate d. Wirtschaft	Jährl. Wachstumsrate d. Industriesektors	Industrialisierungs- prozeß
(1)	(2)	(3)=(2):(1)
1950-1960 3,8	4,5	1,18
1960-1967 5,0	7,2	1,44
1950-1967 4,3	5,6	1,30

Quelle: Una politica para el desarrollo economico de Guatemala, Guatemala, 1969, S. 111.

Trotzdem liefert er noch immer einen kleineren Beitrag zur Volkswirtschaftlichen Wertschöpfung als die Landwirtschaft und der Handel, (1974 Landwirtschaft 30,7% (5), Handel, ohne Banken und Versicherungen 31,3%; andere Tätigkeiten - Bauwirtschaft, Transport, Dienstleistungen, etc. - 20,4%) (6).

Der Anteil der verschiedenen Industriebranchen an der gesamten Industrieproduktion zeigt das frühe Stadium, in dem der Industrialisierungsprozeß sich befindet. Traditionelle, an der Produktion von kurzlebigen Konsumgütern orientierte Industriezweige bilden den Löwenanteil der industriellen Wertschöpfung, nämlich 73% für 1966 (7). Bis 1968 ist ihr Anteil zurückgegangen auf 67% (8), und bis 1974 nochmals auf 65,5% (9).

Dabei bleibt aber der Anteil der dynamischen Zweige (Investitionsgüter, Halbfabrikate und Grundstoffe) gering. Der Vergleich mit anderen Lateinamerikanischen Ländern, die sich schon auf einem fortgeschrittenen Industrialisierungsniveau befinden, verdeutlicht diesen Zusammenhang (mit Ausnahme von El Salvador).

Per % Wertschöpfung, Industriebranche

	Lebensmittel, Getränke, Tabak.	Textil, Bekleidg. Schuhe	Chemie, Gumme, Erdöl u. derivaten.	Metall u. Metallver. Industrie.	Andere Industri- en.
Guatemala					
42		25	5	13	15
El Salvador					
58		24	5	4	9
Kolumbien					
35		21	16	13	15
Brasilien					
21		16	15	27	22

Brasil (1960), Colombia (1961), El Salvador (1961) und Guatemala (1968) Struktur d. Industriesektors.
Quelle: Zusammengestellt nach: The Process of industrial development in Latin America, United Nations, New York

1966, S. 16; Una política para el desarrollo económico de Guatemala, a.a.O., S. 113; Banco de Guatemala, estudio económico y memoria de labores, Año 1968, Guatemala 1969, S. 48.

1950 war die Bevölkerung Guatemalas zu 75,1% Land- und zu 24,9% städtische Bevölkerung (10). Die Verteilung war sehr unregelmäßig, mit einem Maximum von 65% städtischer Bevölkerung um das Altiplano, wo sich die Hauptstadt befindet, bis zu einem Minimum von 17% im Osten der Republik (11).

Die letzten verfügbaren Zahlen (von 1964), zeigen folgende Entwicklung: Der Anteil der städtischen Bevölkerung ist gestiegen und zwar auf 33%, entsprechend hat der der Landbevölkerung abgenommen (67%) (12).

Diese Zahlen sind zum Teil irreführend, da das Kriterium ob es sich um städtische oder Landbevölkerung handelt, willkürlich ist. Siedlungen von über zweitausend Personen oder zwischen 1500 und 2000 die über "servicio de agua" verfügen, werden als Städte bzw. ihre Einwohner nicht mehr als Landbevölkerung gezählt. Über die ökonomische Funktion bzw. Reproduktion der Einwohner wird keine Auskunft gegeben. In Guatemala sind Orte unter 5000 Einwohner kaum als Städte zu bezeichnen, da in diesen die Mehrheit der Einwohner noch Bauern sind (13), die ausschließlich von der Landwirtschaft leben, alle anderen Gewerbe, die das Leben einer Stadt ausmachen, sind kaum von Bedeutung.

In der Hauptstadt leben 13,5% der gesamten Bevölkerung (14), sie ist damit das bedeutendste Balungszentrum des Landes. Zusammen mit den wichtigsten Städten des Landes kann man ungefähr 20-25% der Bevölkerung (15) mit Sicherheit als urbane Bevölkerung bezeichnen; diese Zahl liegt aber bedeutend unter den 33%, die der Zensus nennt, trotz einer erheblichen Entwicklung: 1950 lebten

nur 12% der Bevölkerung in Städten über 10 000 Einwohner, davon 10% in der Hauptstadt (16). Der Urbanisierungsgrad bleibt indessen, im Vergleich mit anderen Ländern, auch lateinamerikanischen, niedrig; denn Guatemala ist eines der Länder Lateinamerikas, die relativ am wenigsten Großstädte neben der Hauptstadt haben.

Aufgrund der Bevölkerungskonzentration in der Hauptstadt konzentriert sich hier auch die Industrie. 1968 befanden sich 69% aller industriellen Betriebe im Departament Guatemala. Wenn man noch drei andere Departaments, in denen eine gewisse industrielle Tätigkeit zu verzeichnen ist, hinzu nimmt, kommt man bereits auf 83,8% aller Betriebe (17).

Die Ursachen dieser Konzentration des Industriesektors sind vor allem folgende (18):

a) Die Bevölkerungskonzentration in der Hauptstadt, die die kaufkräftigen Schichten der Bevölkerung umfaßt. Die gegenseitigen, sich verstärkenden Momente von demographischer und industrieller Konzentration unter der Anarchie und der "freien" Entwicklung der Kräfte eines kapitalistischen Systems bedingen sich wechselseitig. Der schon vorhandene größere und kaufkraftstärkere Markt ist ein Reizmittel für die Gründung neuer Industrien, dies wiederum verstärkt die Tendenz zur demographischen Konzentration in der Hauptstadt.

b) Die schlechten Wege und Transportmöglichkeiten zwangen die Industrie, sich in der Nähe ihrer Märkte niederzulassen.

c) Der Mangel an Elektrizität und anderen infrastrukturellen Notwendigkeiten außerhalb des Departaments Guatemala, wo sich die Hauptstadt befindet, schränkt die Entscheidungsfreiheit über den Grün-

dungsort ein.

1950 war der Anteil der ökonomisch-aktiven Bevölkerung im gewerblichen Sektor 11,5% (19). Dieses Verhältnis scheint bis 1964 gleich geblieben zu sein, da für dieses Jahr ihr Anteil, nach den Zahlen vorhandener Statistiken, auch 11,5% betrug (20). Die Angaben für 1964 widersprechen sich allerdings in Bezug auf die Zahl der ökonomisch aktiven Bevölkerung, in Bezug auf die absolute Größe der gewerblich Tätigen. So wird für 1964 die ökonomisch aktive Bevölkerung mit 1.292.220 und die der gewerblich Tätigen mit 148.000 angegeben (21)

1965 sollen aber 1.281.000 Personen ökonomisch aktiv und 180.682 im gewerblichen Sektor beschäftigt gewesen sein (22). Eine Zunahme von fast 40.000 Personen in einem Jahr im gewerblichen Sektor ist aber ausgeschlossen. Diese Zahlen müssen mit Vorbehalt betrachtet werden, und man wird annehmen können, daß der Anteil der gewerblich Tätigen 1964 schon mehr als die angegebenen 11,5% betragen haben muß.

1950 gab es 15.075 Arbeiter (23), die in industriellen Betrieben mit fünf und mehr Arbeitern beschäftigt waren. Bis 1968 war diese Zahl auf 45.020 gestiegen (24). 1958-1967 betrug die jährliche Wachstumsrate an neuen Arbeitsplätzen durchschnittlich 7,2% (25). Der Anteil der Fabrikarbeiter an der ökonomisch aktiven Bevölkerung dürfte 1968 ca. 3,1% (1950 ca. 1,8%) betragen haben, was als Indikator für das relativ niedrige Niveau der Industrialisierung anzusehen ist.

Über die weitere Differenzierung der Beschäftigten aus den gewerblichen Sektoren - also Handwerker und Heimarbeiter - haben wir keine Zahlen zur Verfügung.

Über die Entwicklung der Beschäftigungsstruktur gibt folgende Tabelle Auskunft.

Beschäftigungsstruktur nach Branchen 1950 und 1964

	1950 ¹	%	1964	%
Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Fischerei	659 550	68,2	836 400	64,7
Bergbau	---	---	2 100	0,2
Gewerbliche Sektor davon Industrie- Arbeiter ²	111 538 15 075	11,5 ---	148 600 45 020 ³	11,5 ---
Bauwesen	26 427	2,7	34 320	2,7
Strom, Gas, Wasser	---	---	1 800	0,1
Handel	52 561	5,4	82 300	6,4
Transport u. Kommuni- kation	15 352	1,6	28 020	2,2
Dienstleistungen	95 705	9,9	148 000	11,4
Andere	6 681	0,7	10 740	0,8
TOTAL	967 814		1 292 220	

1. Personen über sieben Jahre alt. 2. Betriebe mit fünf und mehr Beschäftigten. 3. 1968.

Quelle: Una política para el desarrollo económico de Guatemala, a.a.O., Tabelle A-12. N.L. Whetten, a.a.O. S. 88, Tabelle 16. M. Monteforte Toledo, a.a.O., S. 274. Banco de Guatemala, Estudio económico a.a.O., S. 41.

Nächste Tabelle gibt Auskunft über die Entwicklung der Bruttowertschöpfung nach Sektoren.

Bruttowertschöpfung nach Sektoren
(Tausend Quetzales von 1958)

	1950	%	1964	%	1974	%
Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei	239 356	33,1	384 762	29,6	631 622	27,6
Bergbau	1 516	0,2	1 588	0,1	1 689	0,1
Gewerbliche Sektor	86 571	12,0	176 386	13,6	361 633	15,8
Bauwesen	21 724	3,0	25 032	1,9	38 082	1,7
Strom, Gas, Wasser	3 360	0,5	12 182	1,0	30 414	7,4
Transport u. Kommu- nikation	26 277	3,6	66 738	5,1	152 705	17,0
Groß- und Einzel- handlung	192 687	26,7	356 092	27,4	645 031	28,2
Bank, Versicherung	9 208	1,3	32 405	2,5	56 091	2,4
Immobilien	60 400	8,4	104 238	8,0	134 850	5,9
Propiedad de Vivienda						
Öffentliche Verwaltung und Verteidigung	41 661	5,8	63 103	4,9	106 390	4,6
Private Dienstleistungen	39 584	5,4	76 031	5,9	129 857	5,7
Total	736 433		1 279 477		2 288 365	

Quelle: Marco Antonio Ramirez, "Estructura Sectorial del Producto Geográfico Bruto (veinte años después)", in: Economía, Universidad de San Carlos de Guatemala, Año VIII-3, Julio-septiembre 1970, No. 25, S. 51-66, hier: Tabelle 1 und 2. und Banco de Guatemala, Estudio... 1974, a.a.O., S. 29.

1) Ein Quetzal = 1 US-Dollar

:

Anmerkungen zum Abschnitt Wichtige Indikatoren für
den Grad des Industrialisierungsprozesses

1. M. A. Ramirez, "Estructura Sectorial del Producto Geográfico Bruto (veinte años despues)", in: Economía. Universidad de San Carlos de Guatemala, No. 25, julio-septiembre 1970, S. 51-66, hier S. 53, Tab. II; und Banco de Guatemala. Estudio económico y memoria de labores año 1974, Guatemala 1975, S. 35.
2. M. A. Ramirez, a.a.O., S. 53, Tab. II.
3. Vgl. C. Ossa, "Estrategia de desarrollo industrial. Algunos resultados empiricos", in: Trimestre Económico, No. 156, Octubre-Diciembre 1972, S. 753-770, hier S. 757.
4. In Ländern, die als industrialisiert gelten und die Industrie mehr als 20% aber weniger als 30% zum BSP liefert, zeigt die Beteiligung der Industrie am BSP einen fast unveränderten Anteil im Laufe der Zeit:

Anteil der Industrie am BSP (in%)

	<u>1953-55</u>	<u>1964-66</u>
Australien	24,9	25,5
Belgien-Luxemburg	26,4	27,4
Dänemark	27,0	28,4
Finnland	23,5	22,9
Holland	27,3	27,9
Norwegen	25,1	23,7
Canada	25,0	22,6
Italien	24,1	25,0
Neu Seeland	14,5	19,9
Israel	18,2	18,9

Zit. nach: Ossa, a.a.O., S. 765, Tab. 3

5. Schließt ein: "Agricultura, Silvicultura, Caza, y Pesca".
6. Banco de Guatemala. Estudio...1974, a.a.O., S. 29, 50.
7. Una política para el desarrollo económico de Guatemala. Versión final de los documentos y recomendaciones discutidos y aprobados por el III Congreso Nacional de Economistas, Contadores Públicos y Auditores, Guatemala, 1969, S. 112.
8. Banco de Guatemala. Estudio Económico y memoria de labores año 1968, Guatemala 1969, S. 48.

9. Banco de Guatemala. Estudio... 1974, a.a.O., S. 40.
10. M. Monteforte Toledo, Guatemala. Monografía Sociológica, México 1965, S. 81.
11. Una política para el desarrollo económico..., a.a.O., S. 8.
12. Vgl. UN-Demographic Yearbook 1968, New York 1969, S. 315.
13. Vgl. N. L. Whetten, Guatemala. The Land and the People, New Haven/London, 1965, S. 27 ff; und Monteforte Toledo, a.a.O., S. 75.
14. A. Guerra Borges, "Industria y política industrial en Guatemala", in: Economía, Universidad de San Carlos de Guatemala, No. 17, julio-septiembre 1968, S. 73-104, hier S. 74.
15. Vgl. Zahlen über die wichtigsten Städte nach dem Zensus von 1964 in: Fischer Welt-Almanach 1967, Frankfurt/M 1966, S. 75. Acht Städte mit je über 20 000 Einwohner haben 20% der Bevölkerung.
16. Vgl. Monteforte Toledo, a.a.O., S. 75.
17. Vgl. Una política para el desarrollo económico..., a.a.O., S. 115.
18. Vgl. Guerra Borges, a.a.O., S. 74 ff.
19. Vgl. Whetten, a.a.O., S. 88.
20. Vgl. Una política para el desarrollo económico... a.a.O., S. 58, Tab. A-12.
21. Vgl. ebd.
22. Vgl. ebd., S. 59 Tab. A-13.
23. Vgl. Monteforte Toledo, a.a.O., S. 274.
24. Vgl. Una política para el desarrollo económico, a.a.O., S. 121.
25. Banco de Guatemala. Estudio...1968, a.a.O., S. 41.

Zur Struktur der Industrie

Zur Typologie der Industrien

Unter "Industrie" versteht man "die gewerbliche Verarbeitung von Rohstoffen und Halbfabrikaten zu Produktions- und Verbrauchsgütern, soweit sie im Unterschied zum Handwerk in Fabrikbetrieben oder im Verlagssystem vor sich geht." (1) Fabrik ist "...ein Betrieb, in dem Rohstoffe zu Halb- oder Fertigfabrikaten verarbeitet werden. Das Kennzeichen der modernen Fabrik ist die Zusammenfassung einer Anzahl von Arbeitern, die - unter Verwendung von Maschinen und bei entsprechender Arbeitsteilung - in der Betriebsstätte gewerbliche Erzeugnisse... herstellen." (2)

In den guatemalteckischen (und auch internationalen) Statistiken herrscht eine gewisse Willkür in Bezug auf das, was unter "Industrie" verstanden werden soll. (3)

Aus den obigen Definitionen geht eindeutig hervor, daß auch die fabrikmäßige Verarbeitung von agrarischen Rohstoffen als industrielle Tätigkeit zu verstehen ist. Dies wird auch (aber nur zum Teil) in den Statistiken bzw. Untersuchungen über die guatemalteckische Industrie getan. Viele solcher fabrikmäßigen Prozesse werden nicht dem industriellen Sektor, sondern dem landwirtschaftlichen Sektor zugerechnet.

So zum Beispiel werden Mühlen dem Industriesektor, Kaffeveredelungsbetriebe (Beneficios) und Zuckermühlen (Ingenios) dem landwirtschaftlichen Sektor zugewiesen. Da die Zahlen des letzten Industriezensus (1964) uns nicht vorliegen, ist es schwer, genau zu sagen, welche andere fabrikmäßige Verarbeitung von landwirtschaftlichen Produkten dem Agrarsektor und nicht dem gewerblichen Sektor zugerechnet worden sind. Es scheint manchmal etwas schwierig die genaue Trennungslinie zwischen beiden zu ziehen (4); besonders wenn eine Finca selbst ihre Produkte fabrikmäßig verarbeitet (5), d.h. beide Produktionsmomente nicht eindeutig getrennt sind. Es vereinfacht natürlich die statistische Ermittlung wenn beide Produktionsvorgänge voll getrennt sind,

wie zum Beispiel bei Mühlen, oder Lebensmittelverarbeitung und -verpackung in Fabriken, die ihre Rohstoffe erst kaufen müssen; nicht so aber bei der Zuckerherstellung oder anderen landwirtschaftlichen Produkten, die in vertikal konzentrierten Betrieben hergestellt werden.

Im Allgemeinen werden die Richtlinien der UN-IUIC (International Unified Industrial Classification) für die Klassifizierung der Industrie befolgt.

Anfang 1968 gab es 1. 076 Betriebe mit fünf und mehr Beschäftigten (6), 1.934 mit über drei Beschäftigten (7). Es ist notwendig eine Unterscheidung zwischen eigentlicher "Fabrik" und "Handwerksbetrieb" (welcher in den Statistiken als Betrieb mit weniger als fünf Beschäftigten erscheint) zu treffen.

Bei den obigen Zahlen ist diese Trennung zwischen beiden Betriebsformen nicht eindeutig gezogen; geschweige denn, daß über ihre volkswirtschaftliche Wichtigkeit etwas gesagt wird. Betriebe zwischen drei und fünf Beschäftigten sind Handwerksbetriebe, nur diejenigen über fünf kann man als Fabriken bezeichnen. Über die Zahl der Handwerksbetriebe lassen uns die obigen Zahlen im Dunkeln, da nur ein Teil von ihnen in diesen Zahlen inbegriffen sind. Welche Veränderungen in der Zahl der Handwerksbetriebe in den letzten zwanzig Jahren stattgefunden haben, ist schwer zu sagen, da die notwendigen Angaben fehlen. Auf jeden Fall scheinen sie in Guatemala eine sehr wichtige Rolle zu spielen, besonders in kunstgewerblichen Sektor. Dieser Sektor hat kaum Konkurrenz seitens des Fabriksektors erfahren, da diese Produkte zum Teil schwer maschinell herstellbar sind, zum anderen nur dem Konsum der indianischen Bevölkerung, mit einem sehr begrenzten und sehr produktdifferenzierten Absatzmarkt, und dem touristischen Gewerbe dienen, was natürlich der Fabrikherstellung enge Grenzen setzt.

Nach den zur Verfügung stehenden Zahlen sind auf jeden Fall folgende grobe Schätzungen möglich: 1968 waren 45.020 Arbeiter, von insgesamt ca. 180.000, im gewerblichen Sektor tätig, etwa 25% sind in Fabriken beschäftigt, der Rest, also 75% sind Handwerker oder Heimarbeiter. Nur um das Bild etwas zu verdeutlichen, seien folgende Daten genannt (sie sind aus dem Jahre 1947-48, und daher auf jeden Fall veraltet): In diesem Jahr wurden indianische Handwerksprodukte im Wert von 10,7 Mill. Quetzales (1 Quetzal = 1 US-Dollar) produziert. Das Produkt des gewerblichen Sektors insgesamt betrug 46,3 Mill. Quetzales. Also stellten die indianischen Handwerker allein 23% des gewerblichen Produkts her. (8) Den höchsten Anteil von Beschäftigten im gewerblichen Sektor erreichte das Departament Totonicapán mit 38,1% (Departament Guatemala, wo die Hauptstadt sich befindet, hat 23,5%) der ökonomisch aktiven Bevölkerung. (9) Dieses Departament ist das Zentrum der indianisch-gewerblichen Wirtschaft. Diese Zahlen deuten die Wichtigkeit der handwerklichen Produktion in Guatemala an. Außerdem scheint es, daß es nicht wenigen indianischen Handwerkern oder Minifundistas in der letzten Zeit gelingt, kleine Betriebe zu gründen, die allerdings mehr den Charakter von Verlagswesen annehmen, als von Fabriken.

Diese Akkumulation und Entstehung von kapitalistischen Verhältnissen auf der untersten Ebene der Gesellschaft ist m.E. für die Verallgemeinerung der kapitalistischen Produktionsweise von großer Wichtigkeit.

So finden wir in einer angeblich typischen indianischen Comunidad (10) folgende wichtige sozial-ökonomische Phänomene:

1893 gab es 650 Weber und Spinner, die für den lokalen Markt produzierten. Heute sind davon nur noch 50 geblieben, da die Mehrheit des benötigten Garns und Tuchs industriellen Ursprungs sind.

Parallel dazu hat aber eine Entwicklung stattgefunden, die dem Zugrundegehen und der völligen Proletarisierung

bzw. Pauperisierung und Atomisierung dieser Comunidad entgegentrat, nämlich die Entstehung einer nicht unbedeutenden Heimindustrie, die in erster Linie Bekleidungsartikel herstellt. Hinzu kommt der Handel, der nicht nur lokale Bedeutung für die Einwohner dieser Comunidad hat, sondern zunehmend nationalen und zuweilen sogar internationalen Charakter annimmt. (11)

In der Heimindustrie, in die etwa 600 Familien involviert sind (12), werden z.B. Hosen hergestellt, die in allen Regionen Guatemalas verkauft werden. Als Startkapital für eine Nähmaschine und andere Utensilien benötigt eine Familie ca. Q 250,00. Hinzu kommt eine Lehre als Schneider, die entweder am Ort oder woanders absolviert wird.

Die Rohstoffe für diese Bekleidungsartikel werden durch drei lokale Händler und einige Fuhrunternehmer zur Verfügung gestellt, welche wiederum Kredite für die Produzenten gewähren. (13)

Die Abhängigkeit der Schneiderfamilien von den Händlern und Transportunternehmern des Ortes nimmt also Formen an, die Stark an die Organisationsform des Verlagswesens erinnern.

Nichtsdestoweniger sind die Akkumulationsmöglichkeiten der Kleinproduzenten weiter gegeben + und in aller Regel können die Heimbetriebe expandieren und weitere Nähmaschinen kaufen. So sind sie fast alle in der Lage, Lohnarbeiter zu beschäftigen (14), und in manchen Fällen können sie sogar Verkäufer für die eigenen Produkte anheuern und so ihre Selbständigkeit teilweise herstellen.

Die hier dargestellte Entwicklung stellt, wie der Autor der hier zitierten Untersuchung meint, keine isolierte Erscheinung dar, sondern ist ein Phänomen, das auf verschiedenen Ebenen der Gesellschaft zu beobachten ist. Die Konsequenz dieser Entwicklung ist die Zersetzung der traditionellen Verhältnisse und die Durchsetzung und Verallgemeinerung kapitalistischer Verhältnisse.

Innerhalb des Handwerkssektors ist es notwendig, weitere Differenzierungen zu treffen. Es ist zu unterscheiden zwischen indianisch-kunstgewerblichen oder autochtonen Handwerksbetrieben, die, wie wir oben sahen, von großer Wichtigkeit für Guatemala sind und denjenigen, die als "servicios industriales" zu bezeichnen sind, wie Instandhaltungs- und Reparaturwerkstätten - und schließlich denjenigen, die nicht in den obigen Kategorien inbegriffen sind. In der letzten Kategorie müssen drei weitere Formen unterschieden werden:

Werkstätten, die mit der Entwicklung des Industrialisierungsprozesses zu existieren aufhören; solche, die mit der Fabrikproduktion koexistieren, solange sie besondere Marktlücken für Luxusartikel beliefern, wie zum Beispiel exklusive und teure Schuhe; und drittens solche, die man als komplementär zu Fabriken bezeichnen kann, also Werkstätten, die Inputs für Fabriken liefern, welche nicht von "economies of scale" betroffen sind. (15)

Ein anderes Problem betrifft die Produktivitätsunterschiede, die zwischen beiden "Sektoren" bestehen. Allgemeine Schätzungen reden von einem Verhältnis von 1 zu 8 in Bezug auf die Wertschöpfung pro Arbeiter zwischen Fabriksektor und Handwerk. (16) D.h. also, daß nicht nur Unterschiede in der Größe des Betriebes existieren, sondern auch ein bedeutendes Produktivitätsgefälle herrscht. Es ist nicht möglich, genauere Angaben für Guatemala darüber zu machen, da es nur Angaben für Zentralamerika gibt. Allerdings zeigen diese, daß das Produktivitätsgefälle nicht so stark wie angenommen ist, sondern etwa die Größenordnung von 1 zu 4 aufweist. (17) Dies läßt sowohl Schlüsse auf die relative Niedrigkeit des industriellen Produktivitätsniveaus wie auch auf die Fähigkeiten des Handwerkssektors, die Produktivität zu steigern, zu.

Über das Verhältnis zwischen kleineren (mit 5-20 Beschäftigten), mittleren (mit 20-100 Beschäftigten) und

großen Betrieben (mit über 100 Beschäftigten) (18) liegen keine präzisen Angaben vor. Die letzte Information bezieht sich auf 1958 bzw. 1968 (für das zweite Datum existieren Zahlen von der Banco de Guatemala und keine Industriezensusergebnisse.). Untersuchungen über die Wertschöpfung pro Arbeiter in den verschiedenen Gruppen von Betriebsgrößen, also über das Niveau der Produktivität, liegen nicht vor. Annäherungsgrößen, die sich auf 1962 beziehen, betreffen ganz Zentralamerika.

Betriebsgrößen und Wertschöpfung pro Arbeiter der Industrie in ausgewählten Lateinamerikanischen Ländern bzw. Gruppen

<u>Fabrikgröße</u>	<u>Zentralamerika</u>	<u>Brasil</u>	<u>Chile</u>
(% Gesamtbeschäftigten)	(1962)	(1950)	(1957)
Kleinbetrieb	25,5	16,4	15,4
Mittelbetrieb	37,4	22,5	27,4
Großbetrieb	37,1	61,1	57,2

Wertschöpfung pro Arbeiter
(Verhältnisse) (1)

Kleinbetrieb	100,0	100,0	100,0
Mittelbetrieb	207,5	114,9	124,5
Großbetrieb	259,7	145,5	189,7

(1) In der Währung der einzelnen Länder.
Quelle: The process of industrial development in Latin America, United Nations-ECLA, New York 1966, S. 63, Tabelle 7.

Branche	Zahl der Betriebe	1958(1)		Beschäftigten p. Betrieb	%	Zahl der Betriebe	1968(2)		Beschäftigten p. Betrieb	%
		Zahl der Betriebe	Beschäftigten				Beschäftigten	Beschäftigten		
Lebensmittel	523	24,4	5.632	10,8	20,3	253	23,5	11.108	44	24,7
Getränke	47	2,2	2.249	47,9	8,1	27	2,5	1.631	60,5	3,6
Tabak	17	0,8	585	34,4	2,1	18	1,7	971	54	2,2
Textilindustrie	157	7,3	3.513	22,4	12,6	112	10,4	8.659	77,5	19,2
Schuhe und Bekleidung	506	23,6	3.862	7,6	13,9	98	9,1	3.276	33	7,3
Holz	93	4,3	2.015	21,7	7,3	91	8,5	2.655	29	5,9
Möbeln	163	7,6	1.187	7,3	4,3	54	5,0	1.246	23	2,8
Papier	7	0,3	127	18,1	0,5	14	1,3	1.146	82	2,5
Druckereien	81	3,8	1.250	18,8	5,4	50	4,7	1.939	39	4,3
Lederindustrie	82	3,8	831	10,1	3,0	19	1,8	507	27	1,1
Gummi	11	0,5	273	24,8	1,0	20	1,9	875	44	1,9
Chemische Produkte	80	3,7	1.536	19,2	5,5	107	9,9	4.073	38	9,0
NE-Metallen	145	6,8	2.191	15,1	7,9	97	9,0	3.245	33,5	7,3
Erdölindustrie	-	-	-	-	-	5	0,4	233	47	0,5
Metallverarbeitende Industrie	4	0,2	28	7,0	0,1	5	0,4	87	17	0,2
Met. Produkte	71	3,3	774	10,9	2,8	-	-	-	-	-
Maschinenbau	12	0,6	212	17,7	0,8	55	5,1	2.120	38,5	4,7
Elektroindustrie	24	1,1	142	5,9	0,5	20	1,9	582	29	1,3
Fahrzeugbau	91	4,3	803	8,8	2,9	13	1,2	391	30	0,9
Verschiedene	26	1,3	301	11,6	1,0	18	1,7	285	16	0,6

(1) Betriebe über drei Beschäftigte. (2) Betriebe über fünf Beschäftigte.
Quelle: Zusammengestellt aus: A. Guerra Borges, "Industria y Política Industrial en Guatemala", in: Economía, Universidad de San Carlos de Guatemala, Año-VI-3, julio/septiembre 1968 No 17, S. 73-104, hier S. 82 Tab ca, Universidad de San Carlos de Guatemala 1969, S. 42 Tabelle II-7.

Wenden wir uns nunmehr den Verhältnissen der verschiedenen Betriebsgrößen zu: Die Angaben für Guatemala über die Verhältnisse zwischen verschiedenen Betriebsgrößen sind nicht nach dem obigen Kriterium gewählt, sondern nach dem der durchschnittlichen Beschäftigtenzahl pro Industriebranche. Da es sich hier um arithmetische Durchschnittsgrößen handelt, die von dem oberen und unteren Extrem sehr beeinflusst werden, ergibt sich ein leicht verzerrtes Bild. Außerdem ist es nicht möglich einen direkten Vergleich zwischen den Zahlen für 1958 und 1968 herzustellen; die Zahlen des 1958er-Industriezensus schließen Betriebe mit über drei Beschäftigten ein, die für 1968 (von der Banco de Guatemala) berücksichtigen nur Betriebe mit über fünf Beschäftigten. (Vgl. die Tabelle "Zahl und durchschnittliche Größe von Industriebetrieben nach Branchen 1958 und 1968.")

Wie aus der Tabelle zu ersehen ist, sind die Beschäftigtenzahlen pro Betrieb sehr gering. Man könnte nur dann konkrete Schlüsse aus dieser Angabe ziehen, wenn man 1. den Anteil der Beschäftigten in den drei oben genannten Typen von Betrieben an den gesamten Industriearbeitern und den Anteil dieser Betriebe an der Gesamtzahl von Beschäftigten in jeder Branche und 2. den jeweiligen Marktanteil dieser Betriebe wüßte. Wie irreführend diese Zahlen sind, zeigen folgende Beispiele:

Nach dem Industriezensus gab es 1958 523 Lebensmittelbetriebe; davon hatten 5 Betriebe zwischen 100-199 und zwei zwischen 200-299 Beschäftigte. Sicherlich hatten diese Firmen auch einen sehr großen Marktanteil. Zwei Unternehmen von insgesamt 17 in der Tabakindustrie beschäftigten zwei Drittel der in dieser Branche Tätigen. (19)

Vorläufige Ergebnisse aus dem 1964er-Industriezensus liegen nur für die Hauptstadt vor. Mittlere und große Betriebe beschäftigen den Löwenanteil der Industriearbeiter. Man darf aber dabei nicht vergessen, daß diese Angaben nur für die Hauptstadt zutreffen, wo sich die "größten" und modernen Industriebetriebe befinden.

Betriebsgröße und ihre Anteile für die Hauptstadt

Fabrikgröße Zahl Arbeiter	(1965)	Zahl der Arbeiter	%
	Zahl der Betriebe		
Kleinbetriebe (5-19)	389	3 822	17,0
Mittelbetriebe (20-99)	261	10 790	48,0
Großbetriebe (über 100)	44	7 822	34,0
Total	694	22 434	100,0

Quelle: Nach M.A. Mejía Aragón, Migraciones del Area Rural a la Industria en la Ciudad de Guatemala, Guatemala 1970, S. 7, Tabelle 1.

Über die installierte PS-Leistung pro Arbeiter sind zwar Angaben vorhanden. Ihr Aussagewert wird indes durch die branchenorientierte Ordnung der Ziffern wie durch die Tatsache, daß auch sie Durchschnittswerte darstellen, erheblich gemindert.

Installierte PS-Leistung pro Arbeiter in ausgewählten Industriebranchen, 1958

Branche	PS-Leistung pro Arbeiter
Lebensmittel	2,5
Getränke	1,5
Textil	2,0
Papier	2,1
Gummi	8,4
Chemische Produkte	2,2
Elektroindustrie	21,7

Quelle: Alfredo Guerra Borges, "Industria y Política Industrial en Guatemala", a.a.O., S. 85, Tabelle 5.

Zur Struktur des Industriesektors

Die Lebensmittel-, Getränke- und Tabakindustrie machte 1966 47,8% der industriellen Wertschöpfung aus (20), die Textilindustrie allein 12,8% (21).

Bis 1974 ist der Anteil der Textilindustrie an der industriellen Wertschöpfung auf 10,8% und der der anderen drei genannten Branchen auf 43,9% zurückgegangen (22).

"Diese Daten zeigen ganz eindeutig, daß die Industrialisierung... mit der einfachen Verarbeitung landwirtschaftlicher Produkte für den Konsum, und der Textilindustrie als Bindeglied zur modernen Industrie, anhängt." (23)

Abgesehen von den vielfältigen Unterschieden zwischen den verschiedenen Industriezweigen - die z.B. Produktivität, Technologie, Organisation, etc. betreffen - ist das entscheidende Differenzierungskriterium für die Trennung der dynamischen von den Industriezweigen geringeren Wachstums eine Analyse der Nachfragesituation für die von ihnen hergestellten Produkte.

"In the group of so-called "dynamic" industries, the first to develop are the pulp and paper and rubber products industries. Where favourable conditions exist, petroleum refineries may be installed before the chemical sector is developed. However, it is the metallurgical industries, and particularly the metal-transforming and engineering industries, that define the structure of the industrial process at its most advanced stage." (24)

Industrien mit geringem Wachstum sind dagegen diejenigen, die Lebensmittel, Getränke, Tabak, Textil, Schuhwerk und Bekleidung, Möbel und Holzprodukte, etc. herstellen.

Die Teilung der Industrie in "dynamische" Sektoren und solche geringeren Wachstums bringt eine Anzahl von Problemen mit sich. Es erscheint als ziemlich sinnlos, das Problem der mangelnden "Dynamik" einzelner Industriezweige als bloß ökonomisch behebbares zu betrachten. Aus der Art der Produkte der "weniger dynamischen Industrien

ergibt sich zwingend der Schluß, daß es sich hier vielmehr um ein Problem der Hebung der Massenkaukraft (also der Steigerung und Veränderung der Verteilungsstruktur des Volkseinkommens) und damit um ein nur durch sozio-ökonomische Maßnahmen behebbares Problem handelt.

Außerdem werden unter der Kategorie "dynamische Industrien" (aufgrund der Heterogenität der Branchen, die hier berücksichtigt werden) eine Anzahl von angeblich typisch "dynamischen" Industrien aufgeführt, die gar keine sind. So werden z.B. alle Zweige der Chemie-Industrie unter dem Oberbegriff "chemische Industrie" zusammengefaßt und als "dynamisch" bezeichnet, obwohl z.B. die Produktion von Kosmetika, Seife und Kerzen (sowie ähnlicher Produkte) äußerst geringe Wachstumsraten aufweist. Ähnliches gilt für die handwerklich organisierten kleineren Betriebe der Metallverarbeitung. (25)

Im Folgenden wird der industrielle Sektor in drei Kategorien differenziert. Die Angaben stammen aus dem Industriezensus von 1958 und den Daten der Banco de Guatemala für 1968 und für 1974.

Aus den Zahlen der folgenden Tabelle ist zu entnehmen, daß die Industrien, die ausschließlich kurzlebige Konsumgüter produzieren, noch immer die Schwerpunkte der industriellen Produktion bilden.

Innerhalb der Konsumgüterindustrien sind vor allem zwei Tendenzen wichtig:

1. Ihr relativer Anteil hat sich verringert und zwar von 80% 1946 (26) auf 72,7% 1958 und 65,3% 1974.

Struktur der industriellen Produktion

(in Quertales von 1958)

Gruppen und Industriezweige	1958 Brutto Produktionswert	%	1968 Brutto Produktionswert	%	1974 Brutto Produktionswert	%	Änderung der prozentuellen An- teile im Vgl. zu 1958	Prozentuelle Zunahme der Bruttoproduktion 1974 gegenüber 1958
Konsumgüterindustrien								
Lebensmittel (außer Mühlen)	21 446 856	21,6	204 377 400 ¹	34,1	301 643 900	33,8	+12,2	1 406,5
Getränke	13 747 081	13,9	36 692 200	6,1	58 037 300	6,5	-7,4	422,2
Tabak	8 934 177	9,0	19 731 100	3,3	25 565 700	2,9	-6,1	286,2
Textilien	8 184 270 ²	9,3	74 301 300 ²	12,4	19 060 800	2,1	-	1 103,8 (11)
Schuhe und Bekleidung	7 414 784	7,5	77 890 100	13,0	97 796 200	11,0	+3,5	1 318,9
Möbel	1 660 913	1,7	11 248 900	1,9	12 439 000	1,4	-0,3	748,9
Papier und Papierprodukte	-	-	7 987 800 ³	1,3	10 089 100	1,1	-	338,1
Druckereien	3 006 721	3,0	7 714 200	1,2	10 163 700	1,1	-1,9	1 515,1
Leder (ohne Gerbereien)	125 998	0,1	4 992 300 ⁴	0,8	1 909 300	0,2	+0,1	423,2
Chemische Industrie ⁵	5 522 856	5,6	23 867 500 ⁶	4,0	23 373 300	2,6	-3,0	2 310,9
Verschiedenes	1 003 215	1,0	15 174 300	2,5	23 178 800	2,6	+1,6	-
Grundstoff- und Halbfabrikateindustrien								
Lebensmittel (industrielle Zwischenprodukte)	7 099 765	7,2	-	-	25 164 200	2,8	-4,4	354,4
Textilien	-	-	-	-	71 274 800	8,0	-	364,6
Holz und Kork	4 463 972	4,5	11 085 000	1,8	18 819 700	1,9	-2,6	-
Papier und Papierprodukte	-	-	-	-	10 627 800	1,1	-	222,3
Leder: Gerbereien	2 175 722	2,2	-	-	4 837 500	0,5	-1,7	275,0
Gummi	731 474	0,7	10 084 500 ⁷	1,7	2 009 600	0,2	-0,5	491,7
Chemische Industrie	1 678 641	1,7	23 867 500 ⁸	3,1	8 255 000	0,9	-0,8	309,2
NE-Metalle	7 785 828	7,9	18 639 300	9,2	24 071 100	2,7	-5,2	-
Metallindustrie	-	-	56 210 500 ⁹	-	35 842 500	4,0	-	-
Maschinenbau (außer Elektro.)	-	-	-	-	399 600	-	-	-
Elektroindustrie	-	-	-	-	232 600	-	-	-
Fahrzeugbau	-	-	-	-	334 800	-	-	-
Verschiedenes	-	-	-	-	45 905 200	5,2	-	-
Kapitalgüterindustrie								
Gummi	-	-	-	-	6 169 100	0,7	-	2 203,2
Metallindustrie	1 397 127	1,4	56 210 500 ¹⁰	9,2	30 779 300	3,4	+2,0	1 839,7
Maschinenbau (außer Elektro.)	430 895	0,4	7 023 700 ¹⁰	1,1	7 925 000	0,9	+0,5	2 324,7
Elektroindustrie	427 643	0,4	6 969 900 ¹⁰	1,1	9 879 700	1,1	+0,7	489,2
Fahrzeugbau	1 222 883	1,2	3 976 500	0,6	5 982 900	0,7	-0,5	-
Verschiedenes	-	-	-	-	1 215 200	0,1	-	-

1. Mühlen inbegriffen. 2. Garnherstellung und andere industrielle Inputs inbegriffen. 3. Halbfabrikate inbegriffen. 4. Gerbereien mitgerechnet. 5. Schließt nur Erzeugnisse für den privaten Konsum ein. 6. Halbfabrikate und Grundstoffe mitgerechnet. 7. Konsumgüter inbegriffen. 8. Konsumgüter inbegriffen. 9. Kapitalgüter mitgerechnet. 10. Halbfabrikate mitgerechnet. 11. Zunahme für die gesamte Textilproduktion, Halbfabrikate sind also mitgerechnet.

Errechnet nach: A. Guerra Borges, *Industria y Política industrial*, a.a.O., S. 79, Tab. 2; Banco de Guatemala. *Estudio...* 1969, a.a.O., S. 68; Banco de Guatemala. *Estudio...* 1974, a.a.O., S. 40.

Die wichtigste Branche innerhalb dieser Gruppe, die Lebensmittelindustrie, erreichte ihren größten Anteil 1966 mit 37,8% der Industriebruttoproduktion (27); seitdem hat sich ihr relativer Anteil verringert - und zwar auf 33,8% 1974. Die Getränkeindustrie verringerte bis 1968 ihren Anteil um die Hälfte, um seitdem in etwa konstant zu bleiben. Der Anteil der Tabakindustrie ist während dieser Zeit permanent zurückgegangen.

Die zweite wichtige Tendenz ist darin zu sehen, daß die relative Veränderung der Struktur der Konsumgüterindustrie mit einer enormen Ausweitung der absoluten Produktion einherging.

Die Struktur der industriellen Produktion sah 1973 nach Angaben der Banco de Guatemala folgendermaßen aus (alle Angaben zu Preisen von 1958):

65,4% der Bruttoproduktion waren Konsumgüter, 27,3% waren Industrieinputs und 7,3% Kapitalgüter (28).

Wenn man diese Zahlen mit denen aus 1946, 1958 und 1973 vergleicht, ergeben sich wichtige Anhaltspunkte über die Veränderung des Industriesektors in diesen 27 Jahren. So hatte die Konsumgüterindustrie 1946 einen Anteil von 81% an der Bruttoproduktion (29), 1958 71,7% (-9,3) und 1973 65,4% (-6,3). Ihre relativ rückläufige Tendenz zeigt, daß der Industrialisierungsprozeß Fortschritte gemacht hat. Bei den Halbfabrikaten macht sich die entgegengesetzte Tendenz bemerkbar. So war ihr Anteil 1946 17% (30), 1958 24,8% (+ 7,8%), und 1973 27,3% (+ 2,5%). Die Investitionsgüterindustrie hat auch ihren Anteil erhöht. Er betrug 1946 1,9% (31), 1958 3,4% (+ 1,5%) und 1973 7,3% (+3,9%).

Alle diese Zahlen zeigen einen gewissen Fortschritt des Industrialisierungsprozesses in Guatemala. Andere Indikatoren bestärken noch diesen Eindruck. So betrug die industrielle Wachstumsrate 1968 in der Konsumgüterindustrie 4,9%, für Halbfabrikate 11,7%

und Kapitalgüter 30,8% (32).

Allerdings machte sich in den letzten Jahren in dem Bereich der Kapitalgüter eine gewisse Unfähigkeit bemerkbar, ihren relativen Anteil an der Bruttoproduktion zu verändern. So bewegte sich ihr relativer Anteil seit Anfang der 70er Jahre um 7%. Absolut ist sie indessen von 1966 Q 26 Mill. auf Q 62 Mill. 1973 gestiegen. Nur der Bereich Grundstoffe und Halbfabrikate hat seinen relativen Anteil kontinuierlich verbessern können, von Q 24,6 Mill. 1958 oder 24,8% auf Q 233,2 Mill. 1973 oder 27,3%.

Formen der Unternehmensorganisation und Kredite

In Guatemala gibt es drei gesetzlichen Formen der Unternehmensorganisation:

1. Propiedad Individual (Familieneigentum),
2. Sociedad Limitada (= GmbH),
3. Sociedad Anónima (Aktiengesellschaften).

Die Aktiengesellschaften sind numerisch nicht sehr bedeutend, nach dem Ausmaß ihres Kapitals aber die wichtigste Unternehmensform. Dies könnte dazu verleiten zu meinen, daß die Aktienwesen bzw. die Aktiengesellschaften als Unternehmensform in Guatemala schon weit entwickelt sind. Diese Annahme ist irreführend.

Rechtlicher Charakter der Industriebetriebe. 1960

	Betriebe	%	Kapital (Quetzales)	%
Familieneigentum	554	56,4	32 930 400	17,8
Sociedades Limitadas	302	30,7	49 473 400	26,7
Aktiengesellschaften	118	12,0	97 389 400	52,6
Ausländische Gesellschaften	9	0,9	5 310 000	2,9
TOTAL	983	100,0	185 103 200	100,0

Quelle: Oscar Alvarez "Estructura y Políticas de Industrialización", in: Economía, Universidad de San Carlos de Guatemala, Año V, octubre 1967, No. 14, S. 22-58, hier S. 33, Tab. 1.

In Guatemala ist der Kapitalmarkt nur schwach entwickelt; die Aktien der Gesellschaften werden nirgends gehandelt. Sie sind streng genommen als Familienunternehmen zu betrachten, da sie nur aus steuerrechtlichen oder formalen Gründen als Aktiengesellschaften organisiert sind. Zusammenfassend kann man

also sagen, daß die Mehrheit aller Unternehmen in Guatemala noch Familienbetriebe sind. Die Mittel für neue, Erweiterungs- oder potentielle Investitionen bleiben weitgehend auf interne Quellen beschränkt. Hier kommen nur in Frage: Familien- oder Privatvermögen, oder Profite (auch: nicht verteilte Profite), und Abschreibungen. Bleibt noch eine Form, die man als externe mit internen Charakteristiken bezeichnen kann: Durch Bekanntschaften und die soziale Stellung des Investors entsteht die Möglichkeit, sich Geld von kapitalkräftigen Personen oder Banken auf "privaten" (oder im Fall der Banken auf halbinstitutionalisierten Wegen) zu leihen. Es bleibt freilich eine weitere Quelle in Form von ausländischen Exportkrediten der kapitalistischen industrialisierten Staaten. Sie bleiben aber auf denselben Personenkreis beschränkt; denn, um Kredite im Ausland zu bekommen, muß jemand im Lande (Banken oder Import-Firmen) die Garantien übernehmen, die nicht "jedermann" gewährt werden.

1967 wurden 32,9% (oder Q 28 Mill.) der Bankkredite dem Industriesektor zur Verfügung gestellt; 1961 waren es erst 9,5%, auf die Landwirtschaft fielen 1967 41,3% und 1961 48,9%. Die Kredite wurden in ihrer großen Mehrheit zu kurzen Fristen geliehen (95% auf drei Jahre, 3,6% zwischen drei und fünf Jahren, und nur 1,4% über fünf Jahren (33). Das heißt, daß sie keine Investitionskredite sondern Arbeitskapital sind.

Drei Industriezweige absorbieren 1967 zusammen 62,1% der Bankkredite (Lebensmittel 35,5%, Pharma 14,3% und Textil 12,3%) (34). Es ist leider nicht zu entnehmen, für welche Fristen die obengenannten Branchen ihre Kredite bekamen. Es hätte uns Auskunft darüber gegeben, ob es sich um Arbeitskapital oder Investitionskredite handelt.

Es muß noch kurz auf einige Merkmale des Kreditsystems hingewiesen werden. Die Politik der Zentralbank ist so ausgerichtet, daß sie den Zinsfuß sehr niedrig festlegt. Das Ergebnis dieser Politik ist, daß die Kreditnachfrage um ein Vielfaches die Angebote übersteigt. Die Geschäftsbanken bekommen so eine sehr starke Stellung und sind in der Lage, die Kredite nur an diejenigen, welche die besten Garantien, oder die besten Beziehungen zu den Banken pflegen, zu vergeben.

Die Vorschüsse, die die Zentralbank an die Geschäftsbanken leistet, sind die wichtigsten Quellen des Kreditfonds dieser Banken. So machten diese Vorschüsse 1963 45% (35) der gesamten Kredite, welche die Geschäftsbanken der privaten Wirtschaft leisteten, aus. Diese Kredite der Zentralbank für die Geschäftsbanken werden mit sehr niedrigem Zinsfuß gewährt (zwischen 2,5% für fixe Kapitalinvestitionen, bis zu 5% für den Handel). Diese Praktiken bewirken zweierlei: Einmal haben die Geschäftsbanken kein Interesse daran, die Sparkonten zu fördern, so daß wichtige Akkumulationsquellen von Geld verloren gehen, da die Kredite der Zentralbank mit besseren Konditionen und wesentlich einfacher zu bekommen sind. Zweitens wird dem nicht institutionalisierten Kapitalmarkt Vorschub geleistet, in dem ein höherer Zinsfuß, (ca. 2% pro Monat) herrscht. Die größten Firmen oder diejenigen mit dem besten Beziehungen zu den Banken nehmen für sich alle vorhandenen Kredite der Geschäftsbanken in Anspruch. Durch den künstlich niedrig gehaltenen Zinsfuß ist die Nachfrage sehr hoch, so daß Personen, die keine Kredite auf dem institutionalisierten Kapitalmarkt bekommen, sich an Wucherer wenden müssen, oder überhaupt keine Möglichkeiten haben, welche zu erhalten. Dabei macht sich ein besonders nachteiliger Effekt für die Industrie bemerkbar: Sie muß, da auf dem Kapitalmarkt keine Mittel im ausreichenden Maße zur Verfügung stehen, selbst ihre Kunden durch besonders lange Rückzahlungsfristen finanzieren.

Verwendung des Industriekapitals

Ein weiteres Problem im Industriesektor, das keinesfalls allein auf Guatemala zutrifft, sondern für ganz Lateinamerika, ist das niedrige Verhältnis zwischen investiertem Kapital in Gebäuden und Ausrüstungen und gesamtem Kapital. Dies beträgt in Guatemala 1959 55% (36) In Lateinamerika lag es bei ca. 64%; in México war es noch niedriger als in Guatemala: 53% (1960).

Es scheint sich hier um ein strukturelles Problem der gesamten Industrialisierung Lateinamerikas zu handeln. Der Kontrast zu anderen kapitalistischen Industrienationen ist besonders kraß, so betrug der Anteil in Holland 83% (1952), in Norwegen 84% (1953), 78% in den USA (37).

Es gibt nach meiner Ansicht verschiedene Gründe für die Entstehung dieses Problems.

1. Es ist die Form, wie der Industrialisierungsprozeß initiiert worden ist, die Importsubstituierende Industrialisierung. Die Mehrheit der Inputs müssen eingeführt werden; dies zwingt die Unternehmen, große Lager an Grundstoffen und Halbfabrikaten zu halten, um etwaige Störungen des Nachschubes abzufangen. Außerdem ist die Frist zwischen Bestellung und Empfang der Inputs sehr lange (etwa 3-6 Monate). Dies ist ein großer Unterschied zu den entwickelten kapitalistischen Staaten, in denen man von einem "integrierten" Zulieferweg sprechen kann, d.h. Betriebslager sind nur für die unmittelbare Aufrechterhaltung der Produkte notwendig. Inputs werden von Zentrallagern im Gebiet der Produktion oder auf direktem Weg vom Hersteller, der auch in unmittelbarer Nähe ist, bezogen. Bei den Entwicklungsländern ist dies ganz anders. Hier müssen für die Aufrechterhaltung der Produktion für 3-6 Monate Lager gehalten werden. Der Zulieferweg beträgt meist mehrere Tausend von Kilometer, geht durch Zölle und verschiedene Be- und

Entladungsmanöver, und Transportsysteme.

2. Die Schwäche des Handelssektors zwingt die Industrie, selbst Lager zu halten, um die Nachfrage decken zu können. Das heißt, daß sowohl große Mengen von Inputs als von Fertigprodukten gehalten werden müssen, der Vertrieb geschieht "atomisiert". Daraus wiederum resultiert, daß ein großer Teil der vorhandenen Mittel, statt produktiv investiert zu werden, nur zur Erhaltung der Produktion einerseits, oder als Fertigprodukte auf Lager andererseits, festgebunden sind.

3. Oben haben wir schon darauf hingewiesen, daß die Industrie als Folge der Besonderheiten des Kreditsystems ihre Kunden selbst finanzieren muß, was die Unternehmungen sehr stark belastet. Manchmal übersteigen diese Kredite sogar die kurzfristigen Kredite, die die Industrie von den Geschäftsbanken erhält. Es existieren zwar keine konkreten Zahlen für Guatemala darüber; es scheint dies ein allgemeines Phänomen in Lateinamerika zu sein (38).

Die Zusammensetzung des fixen Kapitals selbst ist im Vergleich mit anderen hochentwickelten kapitalistischen Ländern besonders nachteilig, was die Relation zwischen Maschinen und Ausrüstungen einerseits und andererseits die zwischen Gebäuden und Installationen betrifft. Es war für uns nicht möglich, diese Verhältnisse in Guatemala zu eruieren; die Angaben für Lateinamerika dürften jedoch mehr oder weniger auch für Guatemala relevant sein. So war der Anteil von Maschinen und Ausrüstungen in Lateinamerika ca. 60% des gesamten fixen Kapitals; im Vergleich dazu machte es ca. 70% (1955) in der BR-Deutschland aus (39).

Ein anderes Problem, das schwer zu ermitteln war, ist der Ausnutzungsgrad der installierten Kapazität. Angaben über diesen Sachverhalt stehen uns

nicht zur Verfügung. Sehr allgemeine Daten über Indexzahlen der gearbeiteten Stunden im gewerblichen Sektor im allgemeinen, und speziell nach Branchen, haben wenig Aussagekraft. So ist der Index für 1968 115,6 (1952=100). Innerhalb der einzelnen Branchen bestehen aber große Schwankungen (40).

Man kann aber die Hypothese aufstellen, daß die vorhandene Überkapazität groß ist. Dafür gibt es mehrere Indizien.

1. In ganz Lateinamerika ist sie ein weit verbreitetes Phänomen; es spricht nichts dagegen, daß gerade Guatemala hier eine Ausnahme sein sollte.
2. Es scheint, daß auch hier die ISI eine Rolle spielt. Wie wir wissen, werden fast alle Investitionsgüter eingeführt. Das hat aber zur Folge, daß die Anlaufperiode in Ländern, wo es keine Investitionsgüterindustrie gibt, viel länger ist, als in denen, die über einen Maschinenbausektor verfügen. Das bedeutet wiederum, daß Überkapazitäten in Kauf genommen werden müssen, da relativ kurzfristig die Kapazität nicht erhöht werden kann. Denn sowohl in Bezug auf den planerischen Aspekt, als auch auf die Kosten, ist es ein enormer Unterschied, ob sich ein Investitionsgütersektor im Lande befindet, oder ob die Investitionsgüter von weit her importiert werden müssen. Man muß sich vor Augen halten, welcher gewaltige Unterschied besteht, wenn einmal der Investitionsgütersektor im Land vorhanden ist, ein anderes Mal zig Tausend von Kilometer entfernt ist. Man kann ohne Übertreibung sagen, daß in Guatemala zwischen Investitionsentscheidung, Wahl der Maschinen, Bestellung, Lieferung, Transport, Empfang der Maschinen im Bestimmungs-ort, und bis zu ihrer Übergabe in der Produktion, 2-4 Jahre vergehen. Diese Zeit beträgt in den entwickelten kapitalistischen Industrienationen dagegen maximal 1-2 Jahre.

3. Die Indexzahlen, die wir oben erwähnten, sagen wenig aus, weil sie keinen Unterschied zwischen Betriebsgrößen einerseits, und zwischen einfachen Warenproduzenten und Industriesektor andererseits machen. Um genauere Aussagen zu treffen, müßte man wissen, wie die installierte Kapazität ausgenutzt wird. Dabei müßte differenziert werden zwischen Kleinbetrieben mit nur einer Schicht, mittleren Betrieben mit zwei Schichten und Großbetrieben mit drei Schichten. Auf diesen Kriterien basierend wurde in den 50er Jahren in Chile eine Studie durchgeführt, welche herausfand, daß die Ausnutzung der Kapazität im allgemeinen sehr gering war; sie lag in Großbetrieben bei 55,3%, in mittleren Betrieben bei 22,1 % und in Kleinbetrieben bei 50,3% (41). Der subjektive Eindruck des Verfassers ist der, daß die Ausnutzung der vorhandenen Kapazitäten in Guatemala noch geringer sein muß, da fast kein Betrieb - klein oder groß - in zwei Schichten, geschweige denn in drei Schichten arbeitet; allenfalls werden zuweilen Überstunden gemacht. Man kann also m.E. schlußfolgern, daß die Kapitalausnutzung und die Finanzierung der Industrie viel zu wünschen übrig läßt.

Bei so geringer Kapazitätsauslastung wird man gemeinhin auf relativ hohe Produktionskosten - und damit überhöhte Verbraucherpreise schließen.

Paradoxerweise ist dies, wie wir schon oben gezeigt haben, nicht eindeutig der Fall; zumindest dann, wenn man die cif-Preise importierter Güter vergleicht und die Preise (Fabrikpreise) inländischer Produkte. Warum dies trotz des hohen Anteils des Arbeitskapitals am Gesamtkapital nicht der Fall ist, ließe sich nur durch genauere Untersuchungen eruieren. (Von anderen Faktoren, die gemeinhin in der Literatur als das Problem verschärfende Momente interpretiert werden - wie z.B. die monopolistische Marktstruktur, die Frage der Betriebsgröße, die hohen

sozialen Kosten der Investitionsgüter etc. - wollen wir an dieser Stelle absehen.)

Wir können nur die Vermutung aufstellen, daß die höhere Produktivität und die effektivere Ausnutzung des Kapitals durch folgende Momente zunichte gemacht wird: Durch die hohen Lohnkosten für Industrieerzeugnisse der entwickelten kapitalistischen Staaten + hohe Preise für Industriegüter (bedingt durch Inflation, und andere Faktoren) + Transport- und Versicherungskosten + Bankzinsen und als dessen Resultat findet dann bis zu einem gewissen Grad eine Preisegalisierung zwischen Guatemala bzw. Lateinamerika und den kapitalistischen Industriestaaten statt.

Zur Entwicklung der Arbeitsproduktivität

Untersuchungen über die Entwicklung der Produktivität sind nicht vorhanden. Es ist deshalb nur möglich, globale Vergleiche auf Umwegen anzustellen. 1950 lag die Wertschöpfung pro Erwerbstätigen im gewerblichen Sektor bei Q 750,-; bis 1968 ist sie auf ca. Q 1330,- pro Person (oder um 77,5%) gestiegen (42). (Beide Angaben sind in Preisen von 1958 ausgedrückt.) Es liegt zwar - aufgrund der oben ausgeführten Entwicklung der einzelnen Industriezweige - nahe, anzunehmen, daß das Produktivitätsniveau sich in verschiedenen Branchen und Betriebsgrößen unterschiedlich entwickelt hat. Aufgrund der Globalität der vorhandenen Daten sind aber konkrete Angaben darüber unmöglich.

Zur Entwicklung der Löhne und der damit verbundenen Umverteilung des Einkommens im Industriesektor

Im Zusammenhang mit dem Problem der Arbeitsproduktivitätsentwicklung ist die Entwicklung des Lohnniveaus von Belang. Nur über die konkrete Darstellung der Nominallohnentwicklung sind Rückschlüsse auf die Reallöhne - und damit auch auf die Entwicklung der Einkommensstruktur zulässig.

Auch hier sind wir mangels diesbezüglicher statistischer Angaben auf eigene Kombinationen angewiesen:

Indexzahlen über die Lohnentwicklung in der Hauptstadt zeigen eine Erhöhung des Nominallohns zwischen 1952 und 1968 von 84,4% (43), oder durchschnittlich 5,3% pro Jahr. Auf den ersten Blick bedeutet das, daß die Nominallöhne ungefähr so wie die Produktivität und viel schneller als das Prokopfeinkommen der Bevölkerung gestiegen sind, was eine Umverteilung der Einkommen zugunsten der Arbeiter-

Klasse, und darüber hinaus eine Erweiterung des Binnenmarktes bedeutete.

Es ist aber dabei nicht zu vergessen, daß die Produktivitätssteigerung von 77,5%, die wir oben ermittelt haben, für den gesamten gewerblichen Sektor Gültigkeit hat. Die Produktivitätssteigerung in der Hauptstadt, wo das Gros der Industrie sich befindet, muß viel mehr betragen haben.

Eine Studie über die Familieneinkommen in der Hauptstadt und eine andere über Migrationsbewegungen zwischen Stadt- und Land kommen zu anderen Ergebnissen. In der Studie über die Familieneinkommen gelangen die Verfasser zu dem Resultat, daß zwischen 1953 und 1969 sich nichts an der Einkommensverteilung geändert hat (44).

Die zweite Studie kommt zu ähnlichen Ergebnissen: 1952-1953 lag das Familieneinkommen in der Hauptstadt bei Q 1521,-; die Ergebnisse dieser Studie zeigten ein Familieneinkommen von Q 1347,-. Der Unterschied (weniger Einkommen Ende der sechziger Jahre als Anfang der fünfziger) liegt daran, daß für die Untersuchung von 1952-1953 außer Arbeitern auch Angestellte berücksichtigt wurden, für die letzte Untersuchung nur Arbeiter (45). In dieser Studie sind die Einkommensverbesserungen, die seit 1952-1953 stattgefunden haben, minimal. Und selbst diese minimalen Verbesserungen dürften durch die Inflationsrate noch aufgehoben werden. (Diese wird zwar offiziell seit 1946 mit 1% pro annum angegeben, dürfte aber wesentlich höher liegen, da die Bestimmungsmethoden für sie sehr fragwürdig sind.) (46) Dazu kommt, daß **die in den letzten Jahren** gestiegenen indirekten Steuern - Haupteinnahmequelle des Staates - natürlich die Arbeiterklasse und andere Bezieher von Niedrigeinkommen am härtesten treffen.

Untersuchungen über die Lohnentwicklung und Umverteilung des Einkommens, die in anderen lateinameri-

kanischen Ländern durchgeführt worden sind, können (wenn auch mit Vorbehalt) für Guatemala gewisse Tendenzen anzeigen; sie kommen zu folgenden Resultaten:

"...The share of wages and salaries in value added by industry is very low on comparison with their share in other economies (entwick. kapt. Staaten, d. Verf.), which means that industry is also helping to some extent to preserve the generally regressive nature of income distribution in Latin America." (47)

Celso Furtado kommt zu ähnlichen Ergebnissen für die Entwicklung Brasiliens:

"In the Brazilian case, we find that between 1955 and 1965 the productivity of labor force employed in manufacturing sector rose at an annual rate of 5,2 per cent, where the annual rate of increase in real wages in this sector was 1,3 per cent. Thus, even in the sector with the highest rise in productivity, real wages increased less than the percapita income of the population as a whole, that is, less than average productivity. It must be conclude, therefore, that development was accompanied by a decline in the share of total income accruing to wage-earners, particulary if we exclude from this share the earnings of the middle-income groups." (48)

Weiter bleibt zu berücksichtigen, daß die Lohnunterschiede zwischen verschiedenen Betriebsgrößen und zwischen Stadt und Land weiter bestehen, sowohl was das Verhältnis von Industrie und Landwirtschaft als auch was die Beziehungen von Industrie und Provinz und Industrie und (Haupt-) Stadt angeht. In der Hauptstadt betragen die Löhne ein Vielfaches der Landarbeiterentlohnung.

Allerdings steht diese Entwicklung nicht im Widerspruch zu der wirtschaftlichen Entwicklung bzw. kapitalistischen Industrialisierung Guatemalas in den letzten Jahrzehnten. Das heißt, daß trotz dieser Entwicklung der Einkommensverteilung das Kapital in der Lage gewesen ist, zu akkumulieren

und die Warenproduktion auszuweiten.

So bleibt die Tatsache zu konstatieren, daß trotz niedriger Massenkaufkraft - diese sank sogar noch durch die Industrialisierung(!) - die kapitalistische Produktionsweise die Fähigkeit besitzt, eine verstärkte Kapitalakkumulation in Lateinamerika voranzutreiben.

So zeigen Untersuchungen über die Entwicklung der Reallöhne in der Industriezone von Sao Paulo, daß die Reallöhne der Arbeiterklasse dieser Region während der Phase einer prosperierenden Kapitalakkumulation wesentlich gefallen sind, und zwar von 1963: 100% auf 1970: 76,9% (49).

In Guatemala scheint bis jetzt eine solche extreme Entwicklung nicht stattgefunden zu haben. Die Ursachen hierfür müssen zwar an dieser Stelle ungeklärt bleiben.

Indes läßt die Entwicklung Guatemalas seit 1960 eindeutig den Schluß zu, daß eine negative Entwicklung der Einkommensverteilung zugunsten der Arbeiterklasse nicht im Widerspruch zu einer dynamischen kapitalistischen Industrialisierung stehen muß.

Anmerkungen zur Struktur der Industrie

1. Brockhaus Enzyklopedie, Bd. 9, Wiesbaden: 1970, S. 97, Stichwort "Industrie".
2. a.a.O., Bd. 6, S. 8, Stichwort "Fabrik".
3. "dieses Problem steht vor allen ökonomischen Wissenschaften, die sich mit dem konkreten Verlauf des Wirtschaftsprozesses beschäftigen - also der beschreibenden Ökonomie und der Wirtschaftsgeschichte, besonders deutlich aber vor der Wirtschaftsstatistik. Am häufigsten tritt es in diesen Wissenschaften in der Form des Klassifikations- oder Aggregationsproblems für die konkreten Elemente des Wirtschaftsprozesses auf." O. Lange, Politische Ökonomie Bd. 1, Frankfurt/M., o.J., S. 157.
4. Vgl. The Economic Development of Guatemala, International Bank for Reconstruction and Development, Washington, D.C., 1951, 305 S., hier S. 92.
5. "Weiter sind industrielle und technische Anlagen wesentliche Bestandteile einer Kaffeelandschaft. Der Kaffee muß ja nicht nur gebaut, er muß haltbar und exportfähig gemacht werden. Eine Kaffeeplantage ist also ebenso ein industrielles wie ein landwirtschaftliches und kaufmännisches Unternehmen." Leo Waibel, "Die Sierra Madre de Chiapas", Verhandlungen und wissenschaftliche Abhandlungen des 22. Deutschen Geographentags zu Karlsruhe, 1928, S. 87 und 93-97; abgedruckt in: Wirtschaftsgeographie, Hrg. v. Eugen Wirth, Darmstadt 1969, S. 245-246.
6. Banco de Guatemala. Estudio Económico y Memoria de Labores, Año 1968, a.a.O., S. 42, Tabelle II-7.
7. Una política para el desarrollo económico de Guatemala, a.a.O., S. 115, Tabelle 1-4.
8. The Economic Development of Guatemala, a.a.O., S. 10, Tabelle II.
9. N. L. Whetten, Guatemala, The Land and the People, New Haven/London, 1965, S. 88.
10. Vgl. J. L. Herbert, "Una Comunidad frente al capitalismo de una estructura social", in: Revista Mexicana de Sociología, Vol. XXXII, No. 1, Enero-Febrero, 1970, S. 119-145.
11. Vgl. ebd. S. 132 ff.
12. Vgl. ebd. S. 132.
13. Ebd.

14. Ebd.
15. Vgl. The process of industrial development in Latin America, United Nations-Economic Commission for Latin America, New York 1966, 272 S., hier S. 58-60.
16. Vgl. ebd., S. 58.
17. Vgl. ebd., S. 60.
18. Vgl. ebd., S. 62.
19. A. Guerra Borges "Industria y Política Industrial en Guatemala", in: Economía, Universidad de San Carlos de Guatemala, No. 17, julio-septiembre 1968, S. 73-104, hier S. 83.
20. Una política para el desarrollo económico de Guatemala. Versión final de los documentos y recomendaciones discutidos y aprobados por el III Congreso Nacional de Economistas, Contadores Públicos y Auditores, Guatemala, 1969, S. 113, Tab. I-3.
21. Ebd.
22. Errechnet nach: Banco de Guatemala. Estudio Económico y Memoria de Labores Año 1974, Guatemala 1975, S. 35, Tab. 6.
23. Celso Furtado, Economic Development of Latin America, a survey from colonial times to the Cuban Revolution, Cambridge 1970, 271 S., hier S. 125.
24. Ebd.
25. The process of industrial development..., a.a.O., S. 86.
26. Guerra Borges, a.a.O., S. 80.
27. Una política para el desarrollo económico de Guatemala, a.a.O., S. 113, Tab I-3.
28. Banco de Guatemala, Estudio...1974, a.a.O., S. 39.
29. A. Guerra Borges, a.a.O., S. 80.
30. Ebd.
31. Ebd.
32. Banco de Guatemala. Estudio Económico..., 1969, a.a.O., S. 41-42.
33. Una política para el desarrollo económico de Guatemala, a.a.O., S. 124 ff.

und den Organen der Gemeinschaft großen Handlungsspielraum ein, in bezug auf die zu gründenden Industrien, die Rolle bzw. die Beschränkung des Auslandskapitals in bestimmten Industriezweigen, und die Schaffung von Monopolen. Diese sollten jedoch stark unter der Kontrolle der Organe der Gemeinschaft stehen, was Investitionsvorhaben, Preispolitik etc. betraf.

Gewisse Kreise, insbesondere die potentiellen US-Investoren standen der "Régimen de Industrias de Integración" und ihrem Schwanz von interventionistischen Vollmachten seitens der einzelnen Staaten und den Organen der Gemeinschaft mit großer Skepsis gegenüber. Dieser Konflikt brach dann offen aus, in Gestalt der Meinungsverschiedenheiten zwischen der CEPAL einerseits und den verschiedenen Entwicklungsorganisationen der US-Regierung, wie z. B. IDB (Interamerican Development Bank) und der speziell für Mittelamerika geschaffenen AID-ROCAP (US-Agency for International Development Regional Office for Central America and Panama). (8)

In dem Multilateralvertrag von 1958, Vorläufer des gemeinsamen Marktes, welcher unter starkem Einfluß der CEPAL zustande kam, bildete den Kernpunkt die "Régime de Industrias". In dem Vertrag von Managua 1960, dem Gründungsvertrag des Mittelamerikanischen Gemeinsamen Marktes, spielte die "Régimen" keine große Rolle mehr, und wurde nur nebenbei erwähnt. (9) Die Aktivitäten, die von den verschiedenen US-Entwicklungsorganisationen entfaltet wurden, hatten also Früchte getragen, denn ihr stärkstes "Argument" war, daß, so lange man auf der "Régimen" seitens der mittelamerikanischen Staaten bestünde, würden die USA der neu entstandenen Gemeinschaft keine Kredite oder Hilfe gewähren. (10)

Zweifelsohne wurde hiermit ein wichtiges Instrument für die Industrialisierung Zentralamerikas zu Fall gebracht, welches sich gewiß positiv, sowohl auf die spätere Entwicklung des Gemeinsamen Marktes, als auch auf die Industrialisierung der Region hätte auswirken können.

Darüberhinaus implizierte die "Régimen de Industrias" eine besondere Entwicklungs- bzw. Integrationsstrategie.

gie: sie ging von dem Prinzip der Gegenseitigkeit und der gleichgewichtigen Entwicklung der verschiedenen zentralamerikanischen Ländern aus.

Mit der Liquidierung der "Régimen de Industrias" wurden gezwungenermaßen diese Prinzipien aufgegeben und an ihrer Stelle standen jetzt die Marktgesetze und die Gesetze der freien Konkurrenz im Vordergrund.

Während der Anfangsphase der Integrationsbestrebungen standen die Überlegungen im Vordergrund, daß diese Länder sich in erster Linie durch ihre strukturelle Gleichheit auszeichneten; d. h. die sozio-ökonomischen Ähnlichkeiten wurden überbetont, und die Unterschiede, die zwischen diesen Ländern bestanden (bes. was das Niveau der schon erreichten Entwicklung der Produktivkräfte betraf), trat dadurch in den Hintergrund.

Diese Einschätzung der Realität zeigte bzw. implizierte keine allzu großen Schwierigkeiten für die Bewältigung der Entwicklungsprobleme, so lange, wie die "Régimen de Industrias" der Kern der Integration war, insofern, als die wichtigsten Hebel der "Régimen" in der Strategie lagen, daß die Vorteile der Integration vermittelt durch Programmierung und Planung der Industrialisierung allen Mitgliedsländern zugute kommen sollten, d.h. es wurde eine gleichmäßige Verteilung der verschiedenen industriellen Aktivitäten zwischen den Ländern angestrebt.

Der richtige Gedanke, welcher dahinterstand, war der, daß auf diese Weise Polarisierungsmomente zwischen den zentralamerikanischen Ländern ausgeschaltet werden konnten, und statt dessen eine gleichmäßige Entwicklung der Region gewährleistet würde.

Wie wir schon erwähnten, tauchte aber bei dem Vertrag von Managua die "Régimen de Industrias" nicht mehr auf, und mit demselben Schritt wurde das Prinzip der Gegenseitigkeit ad acta gelegt.

Diese grundlegende Änderung in der Integrationspolitik bewirkte aber, da noch immer von der Annahme ausgegangen wurde, diese Länder seien sozio-ökonomisch gleich, daß die Polarisierungstendenzen innerhalb der Gemeinschaft ja gerade unterstützt wurden, da jetzt nur noch die Markt-

kräfte als Regulativ fungierten. Das Resultat war, da die Ausgangsbasis der verschiedenen Länder nicht wie angenommen gleich war, daß die Länder, die über einen größeren Markt, bessere Infrastruktur und Man-Power-Bedingungen verfügten, wesentliche Vorteile hatten, und so konnten auch sie ihre Industrie wesentlich schneller entwickeln, als die etwas weniger entwickelten Länder der Region. Also bewirkte diese Politik, die seit der Gründung der Gemeinschaft Anfang der 60er Jahre verfolgt wurde, gleichzeitig jene Schwierigkeiten, die Ende der 60er Jahre zu den Problemen führten, welche bis heute andauern: nämlich, daß einige Länder, insbesondere Guatemala und El Salvador, wesentlich mehr Vorteile aus der Integration gezogen haben, als die weniger entwickelten Länder, besonders Honduras und Nicaragua. So kann man sagen, daß eines der wesentlichen Momente für die strukturelle Krise der ZAWG Ende der 60er Jahre und Anfang der 70er Jahre in erster Linie darin zu sehen ist, daß die langfristigen Ziele der Integration (so wie sie, in der "Régimen de Industrias" formuliert waren) zugunsten kurzfristiger Ziele aufgegeben wurden, die mehr nationalen Interessen als denen der ganzen Region entsprachen.

So entstand ein Widerspruch zwischen nationalen und regionalen Zielen und Interessen, welcher seine Manifestation in der Polarisierung zwischen den Ländern der Gemeinschaft fand. (11)

Produktivkraftentwicklung und Gemeinsamer Markt.

In ihrer Untersuchung über die ZAWG kommt S. Jonnas zu dem pessimistischen Fazit: "...as a result (der ZAWG), socio-economic conditions within each country for the majority of the population have worsened...Moreover, the structure of the Central American Economies has barely changed..." (12) (Unterstreichung v. Verf.)

Hier finden wir, m. E., also wieder das gleiche undifferenzierte Bild, das so oft in den Untersuchungen über die Entwicklungsländer wiederkehrt.

Ist tatsächlich die ökonomische Struktur Guatemalas in den 60er Jahren fast dieselbe wie vorher geblieben? Oder, hat die ZAWG keinen Beitrag zur Entwicklung der Produktivkräfte, wie in der oben zitierten Untersuchung implizit angenommen, geleistet? Oder, anders gefragt, waren die 60er Jahre von Stagnation begleitet?

Hätte man sich intensiver mit dem Problem beschäftigt, und wären nicht nur die sozialen Auswirkungen des Akkumulationsprozesses so sehr in den Vordergrund gestellt worden, so hätte man zu einem differenzierteren Bild kommen müssen. Ich meine, es geht nicht, erneut zu beweisen, daß Kapitalakkumulation und Volksarmut ein und dieselbe Seite eines Prozesses sind - das ist unzählige Male getan worden - sondern es geht um die entscheidende Frage, ob die kapitalistische Produktionsweise so die Produktivkräfte und Produktionsverhältnisse entwickeln kann, daß eine nachholende Industrialisierung auf kapitalistischer Basis für die EL noch von Relevanz sein kann.

Schon ein oberflächlicher Blick auf die Entwicklung der ZAWG hätte genügt, um die törichte Annahme einer allgemeinen Stagnation während der 60er Jahre in Guatemala falsch erscheinen zu lassen. Wir werden weiter unten zeigen, wie falsch diese Behauptung in Bezug auf den Agrarsektor ist, wo wir meinen, daß es genügend Anzeichen dafür gibt, daß von Stagnation in der landwirtschaftlichen Produktion zu reden, einfach unzutreffend ist.

Wir werden weiter unten darauf hinweisen, wie entscheidend sich die Exportstruktur des Landes in den 60er Jahren gewandelt hat. Hierbei spielte die ZAWG eine gewaltige Rolle. War Anfang der 60er Jahre der Anteil der gewerblichen Güter am gesamten Export Guatemalas unbedeutend, so hatte sich dieser Anteil beträchtlich bis 1969 auf 30,7% erhöht. (13) Diese Exporte gingen in erster Linie in die Länder der ZAWG.

In der kurzen Zeitspanne von elf Jahren (1960-1970) expandierte der gesamte Außenhandel der Mitgliedstaaten von 32,7 Mill. Dollar auf 297,4 Mill. Dollar, was eine Wachstumsrate von etwa 700 % bedeutet. (14)

Anfang der 70er Jahre erreichte das Außenhandelsvolumen 350 Mill. Dollar. (15) Die Exporte Guatemalas in die Länder der ZAWG weisen zwischen 1960-1968 eine enorme Ausdehnung auf. Natürlich muß dabei berücksichtigt werden, daß der Anfangswert absolut niedrig war. So exportierte Guatemala 1960 in die Länder der ZAWG Waren im Wert von Q 4,9 Mill., 1969 waren es Q 87,7 Mill.: eine Wachstumsrate von 1.700 % (!) in zehn Jahren. (16)

Bis 1974 waren es schon Q 163,2 Mill. bzw. eine prozentuelle Zunahme gegenüber 1969 von 86 %. (17)

Über die Entwicklung der Import/Export-Anteile Guatemalas und der anderen Mitgliedsstaaten am gesamten Außenhandelsvolumen der ZAWG gibt die nächste Tabelle Auskunft:

Die ZAWG: Prozentuale Distribution des intra-regionalen Exports und Imports, 1961, 1968, 1970

Land	Importanteil			Exportanteil		
	1961 %	1968 %	1970 %	1961 %	1968 %	1970 %
Guatemala	24,1	19,1	21,9	28,0	30,0	36,0
El Salvador	39,9	25,3	20,5	39,1	32,9	25,2
Honduras	17,3	18,7	18,5	22,5	12,1	5,4
Nicaragua	7,9	18,0	16,7	5,0	10,4	16,5
Costa Rica	10,8	18,9	22,4	5,4	24,6	16,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: B. T. Wilford/G. Christou, "A Sectoral Analysis of Disaggregated Trade Flows in The Central American Common Market 1962-1970", in: Journal of Common Market Studies, Vol. XII, No 2, Dec. 1973, S. 159-175, hier S. 160, Tab. 1.

Der Charakter des Außenhandels zwischen den Mitgliedern der ZAGW weist zwei Merkmale auf. Erstens hat er zur Proliferation der Handelsgüter beigetragen, (18) und zweitens trägt diese Proliferation den Charakter der intra-industriellen Spezialisierung im Gegensatz zur inter-industriellen Spezialisierung, (19) was bedeutet, daß keine Spezialisierung in Bezug auf die Produkte stattgefunden hat, so daß jedes Land sich auf etwas zu spezialisieren hätte (nach der Theorie des komparativen Kostenvorteils), sondern dieselben Produkte, die exportiert werden, werden auch eingeführt. Derselbe Mechanismus kann bei dem Handel zwischen kapitalistischen Industrienationen, insbesondere in der EWG, beobachtet werden, (20) Die Rolle, die diese beiden Momente im Industrialisierungsprozeß spielen, müßten genauer untersucht werden, da sie sicherlich von Bedeutung sind. Bis jetzt ist sie aber meiner Meinung nach in der EL-Literatur vernachlässigt worden.

Angesichts dieser Entwicklung der ZAWG müssen wir Quijano (21) beipflichten, wenn er schreibt, daß zwei Phänomene als entscheidend für den Strukturwandel der lateinamerikanischen Wirtschaft in Frage kommen:

"1. Die allgemeine Ausweitung der industriellen Produktion von Gütern und Dienstleistungen als hegemonialem Sektor der Gesamtstruktur der Wirtschaft.

"2. Das Aufkommen der monopolistischen Organisationsweise als dominierender Organisationsweise der Wirtschaftstätigkeit in ihrer Gesamtheit und besonders ihres hegemonialen Sektors." (22)

Das zweite Phänomen ist von immenser Bedeutung. Wie Quijano zu recht bemerkte, nimmt die allgemeine Theorie an,

"daß im Laufe der Expansion der industriellen Produktion von Gütern und Dienstleistungen die handwerklichen Sektoren verschwinden oder jedenfalls zurückgehen, so wie bei der Entwicklung monopolistischer Organisationsweisen die konkurrenzkapitalistischen Organisationsweisen beseitigt oder ersetzt werden. Diese Vorstellung macht deutlich, wie die Entwicklung der kapitalistischen Produktionsweise abstrakt, d.h. außerhalb eines bestimmten geschichtlichen Kontextes, bisher verlaufen ist. Das Bild kann sogar relativ zutreffen, wenn man es auf Länder bezieht, die gegenwärtig die fortgeschrittensten Entwicklungs-

ebenen dieser Produktionsweise aufweisen, obwohl es sich auch dann, streng genommen, nur um eine Annäherung handeln kann... Fest steht, allerdings, daß im Falle Lateinamerikas - und wahrscheinlich auch bei entsprechenden Gesellschaftsformationen in anderen Teilen der Welt - dieses Bild unzutreffend ist." (23)

Wie wenig die gesamten Implikationen des Aufkommens monopolistischer Organisationsweisen in all ihren Formen bis jetzt untersucht worden sind, zeigen zwei paradoxe Beispiele aus dem Land mit den am weitesten entwickelten kapitalistischen Produktionsverhältnissen: 1) Die Investitionsgüterindustrie der USA (und wahrscheinlich auch in der BRD) ist gekennzeichnet durch eine Struktur, in dem kleine und kleinste Betriebe, mit einem sehr niedrigen Konzentrationsgrad vorherrschen (24); und 2) arbeitsintensive Produktionsmethoden mit halbindustriellem und ausgesprochen handwerklichen Fertigungscharakter, (25) haben in den USA große Kostenvorteile. (26) Beide Momente stehen im Widerspruch zu dem monopolistischem Charakter der Wirtschaft, gehören aber trotz allem zu ihrer Erscheinungsform.

Innerhalb der ZAWG treten durch den schon erwähnten Spezialisierungscharakter (als intra-industrielle Spezialisierung) der Industrialisierung neue Aspekte auf. 1. Was auf nationaler Ebene als Monopol auftritt, hebt sich innerhalb der ZAWG wieder auf. 2. Die Organisation der Produktion auf quasi-monopolistische Weise hat, wie Willmore (27) nachweist, auf keinen Fall den Klein- oder Handwerksproduzenten aus dem Markt verdrängt, wie das Beispiel der Schuhproduktion zeigt. (28) In allen fünf ZAWG Ländern existiert Schuhproduktion, und alle fünf exportieren diese Produkte, und bei allen koexistieren die verschiedenen Produktions- und Organisationsformen. Die Implikationen, die für die Industrialisierung der ZAWG-Länder hier entstehen, sind meiner Meinung nach von eminenter Bedeutung und bislang kaum theoretisch reflektiert. (29)

Ist der Außenhandel Guatemalas in den 60er Jahren mit der ZAWG enorm gestiegen, so ist es auch sehr wichtig, die Strukturveränderungen, die in dieser kurzen Zeit

stattgefunden haben, zu registrieren. Es war uns leider nicht möglich, diese Zahlen für Guatemala allein zu bekommen. Sie betreffen die ganze Gemeinschaft; wir meinen aber, daß sie ungefähr für die Entwicklung innerhalb eines der am weitesten entwickelten Länder der Gemeinschaft verlässliche Auskunft geben kann.

Aggregierter Außenhandel der ZAWG nach Branchen

Klassifizierung nach NAUCA	Wert (Mill. U.S.- Doll.)			Anteil in %		
	1960	1962	1971	1960	1962	1971
Lebensmittel (o)	15,0	22,3	50,2	45,8	44,0	18,2
Getränke & Tabak, Brennstoffe & Schmierstoffe, Fette & Öle (1+3+4)	2,9	2,9	9,2	8,8	5,7	3,3
Grundstoffe(2)	1,6	2,5	6,6	5,0	4,9	2,4
Chemische Produkte (5)	2,4	5,2	54,9	7,3	10,3	19,9
Gerwerbliche Konsumgüter (6)	6,2	11,1	92,3	19,0	21,9	33,5
Maschinen u. Transportausrüstung (7)	1,6	1,3	14,9	4,9	2,5	5,4
Verschiedenes (8)	3,0	5,4	47,5	9,2	10,7	17,3
Total	32,7	50,7	275,6	100,0	100,0	100,0

Nummer in Klammer = NAUCA-Klassifizierung

Quelle: W. T. Wilford/ G. Christou, a.a.O., S. 169, Tab. 3.

Aus dieser Tabelle können wir zwei enorm wichtige Tatsachen entnehmen: 1. Der absolute Wert jeder Kategorie wuchs in der Periode außerordentlich. So z.B. die chemischen Produkte von 2,4 Mill. Doll. auf 54,9 Mill. Doll., die Industrieprodukte von 9,2 Mill. auf 139,8 Mill. Doll., und die Lebensmittel von 15 Mill. auf 50,2 Mill. Doll. Noch wichtiger war aber die Änderung in der Außenhandelsstruktur. Lebensmittel machten 1960 45,8 des gesamten Außenhandels aus, bis 1971 fielen auf sie 18,2 %. Anders bei chemischen und Industrieprodukten: ihr relativer Anteil steigerte sich. So z. B. bei den gewerblichen Konsumgütern von 28,2 % auf 50,8 %. Diese Angaben zeigen eine entscheidende Änderung vom ur-

sprünglichen Handel mit Agrarprodukten und Lebensmitteln zu chemischen Erzeugnissen und Industriegütern an.

Die enorme Ausdehnung der Exporte von gewerblichen Gütern in der ZAWG könnte zu einer Abhängigkeit der industriellen Tätigkeit von der Ausfuhr führen. Genauere Analysen über diesen Sachverhalt waren uns aber nicht zugänglich, oder sind wahrscheinlich nicht vorhanden. Globale Angaben seitens der Banco de Guatemala kommen aber zu der Feststellung, daß trotz des gewaltigen Anstiegs der Außenhandelsbeziehungen mit Gütern der gewerblichen Wirtschaft die Abhängigkeit dieses Sektors von der Ausfuhr gering geblieben ist. So wurden 1969 nur etwa 10 % der gesamten Produktion des gewerblichen Sektors ausgeführt. (30) Dieser Anteil ist bis zur Mitte der 70er Jahre etwa gleich geblieben (31) und kann insgesamt als relativ gering bezeichnet werden.

Die bis hier ausgeführten Angaben legen die These nahe, daß während der 60er und Anfang der 70er Jahre - nicht zuletzt dank der ZAWG - eine Entwicklung der Produktivkräfte von nicht unbedeutendem Ausmaße stattgefunden hat. Der enorme Anstieg des absoluten Exportvolumens und die relative Veränderung der Exportstruktur sind beide Anzeichen, die dafür sprechen. Angesichts dieser Tatsache von "Entwicklung der Unterentwicklung" zu sprechen, erscheint mir zunächst höchst undifferenziert und realitätsfremd, und zeigt nur, daß es vieler Anstrengungen noch bedarf, das Problem einer kapitalistischen nachholenden Industrialisierung der EL annähernd befriedigend zu bearbeiten.

Zu behandeln bleibt noch die Rolle, welche das Auslandskapital innerhalb der ZAWG spielt. Eine genaue Einschätzung ist m.E. mit zahlreichen Schwierigkeiten verbunden und bleibt insgesamt widersprüchlich; im übrigen bleibt aber bestehen, was wir schon an anderer Stelle über die Rolle des Auslandskapitals ausgeführt haben. (32)

Als erstes und gleichfalls schwerwiegendes Problem muß die Politik der ZAWG gegenüber dem Auslandskapital erwähnt werden. So ist es bis heute nicht möglich gewesen,

eine einheitliche Politik aller Länder der Gemeinschaft gegenüber dem Auslandskapital zu institutionalisieren. Jedes Land versucht für sich durch "liberale" Gesetze das Kapital zu locken, was den ausländischen Investitionen zugute kommt, insofern es sie in die Lage versetzt, die Länder der Gemeinschaft untereinander auszuspielen.

Was wir schon für Guatemala bemängelten, nämlich keine präzis definierte nationalstaatliche Politik gegenüber dem Auslandskapital, finden wir erneut innerhalb eines jeden Landes der Gemeinschaft. So bleibt auf regionaler Ebene nur eine Vielfalt von unkoordinierten nationalstaatlichen Richtlinien und Gesetzen, die manchmal widersprüchlichen Charakter besitzen, mit der Konsequenz, daß unterschiedliche Möglichkeiten für das Auslandskapital immer offen bleiben. Resultat dieser Politik ist, daß eine regionale bzw. supranationale Front gegenüber dem Auslandskapital bis jetzt nicht zustande gekommen ist. Gewisse Fortschritte sind bis heute nur auf der Ebene von Unterorganisationen der Gemeinschaft erreicht worden, so z.B. bei der Zentralamerikanischen Bank für Wirtschaftliche Integration. Diese Institution betreibt eine einheitliche Politik für alle Länder der Gemeinschaft gegenüber dem Auslandskapital, insofern als die Kredite dieser Institution nur für Firmen zur Verfügung stehen, in denen das mittelamerikanische Kapital eine Mehrheitsbeteiligung hat. Ausländische Kapitalinvestitionen, die keine Mehrheitsbeteiligung mittelamerikanischer Investitionen zulassen, werden von dieser Institution nicht kreditiert. So wurden während der 60er Jahre nur etwa 18 % des Kreditvolumens dieser Institution ausländischer Firmen mit zentralamerikanischer Kapitalbeteiligung gewährt, der Rest wurde nationalen bzw. regionalen Firmen gewährt. (33)

Problematisch bleibt auch eine Einschätzung der wirtschaftlichen Bedeutung der ausländischen Investitionen innerhalb der Gemeinschaft.

Ein Vergleich zwischen dem jährlichen Kapitalzufluß in Form von direkten Investitionen und der Kapitalabfuhr

in Form von Gewinnen und Royalties aus diesen Direktinvestitionen, zeigt eine negative Bilanz für Mittelamerika, und zwar in der Höhe von 7,2 Mill. Dollar für 1964. 1970 erreichte diese Summe 50 Mill. Dollar (34). Ein solcher Vergleich bleibt jedoch problematisch, insofern als nur eine Seite des Problems gesehen wird. Zwei wichtige Momente gehen in diese Quantifizierung nicht ein und zwar, daß diese Investitionen eine Substitution von Importen mit sich bringen, und infolge dessen die Zahlungsbilanz entlasten, und zweitens bewirken diese Investitionen einen Export von Gütern, der der Zahlungsbilanz auch zugute kommt.

Zweifelsohne bleibt aber hier zu bedenken, daß die Situation eine andere wäre, wenn diese Investitionen völlig vom nationalen Kapital getragen wären

Ein anderes Moment, das eine wichtige Rolle spielt, ist der Zusammenhang zwischen Auslandsinvestitionen und Arbeitsplatzbeschaffung. Leider stehen uns hierzu keine detaillierten Untersuchungen zur Verfügung. Aus den wenigen Informationen, die vorhanden sind, ist zu entnehmen, daß etwa 100.000 Arbeitsplätze als direkte Folge der Auslandsinvestitionen in der Region entstanden sind. Aus diesen Zahlen kann man schließen, daß die Auslandsinvestitionen ein relativ wichtiges Moment für die Arbeitsplatzbeschaffung der Region darstellen.

Allerdings kann hier genauso wenig wie bei dem oben Gesagten der Schluß gezogen werden, daß, falls diese Investitionen ausgeblieben wären, gleichzeitig etwa 100.000 Arbeitsplätze weniger entstanden wären (35).

Als gemeinsame Merkmale der Auslandsinvestitionen innerhalb der Gemeinschaft kann man ihren per saldo positiven Beitrag zur Zahlungsbilanz, ihren Beitrag zur Arbeitsplatzbeschaffung und Finanzierung der in-

dustriellen Entwicklung betrachten. Negativ wirkten sich die Auslandsinvestitionen in verschiedenen Bereichen aus. Insbesondere macht sich das Ausbleiben einer einheitlichen regionalen Politik gegenüber dem Auslandskapital bemerkbar, mit dem Resultat, daß das Auslandskapital "agravó la concentración de la inversiones industriales en determinados países, y contribuyó en esta manera a los desequilibrios en el comercio intra-regional que surgieron como la principal fuente de la crisis por la que atraviesa el Mercado Común desde 1968". (36)

Zum Schluß einige Anmerkungen zu der Krisis der ZAWG. Diese Krise, die sich seit Ende der 60er Jahre, Anfang der 70er Jahre bemerkbar machte, erreichte ihren Höhepunkt mit der bewaffneten Auseinandersetzung zwischen Honduras und El Salvador. Wie schon oben bemerkt, lagen die Gründe für diese Probleme besonders in der Strategie der Integration, die seit Anfang der 60er Jahre verfolgt wurde.

Wichtig bleibt aber die Tatsache, daß trotz dieser Schwierigkeiten der gemeinsame Markt nicht zusammengebrochen ist, bzw. die wirtschaftlichen Beziehungen und der freie Handel zwischen den Ländern der Region (mit Ausnahme der Beziehungen zwischen Honduras und El Salvador) weiterhin existieren. Darüberhinaus sind alle regionalen Behörden und Institutionen der Gemeinschaft voll arbeitsfähig geblieben. So bleibt festzuhalten, daß trotz aller Schwierigkeiten die Entwicklung der Integration so weit fortgeschritten ist, daß heute wirtschaftliche Entwicklung und Integration in Guatemala zu einem Begriffspaar avanciert sind, dessen Teile sehr eng zusammenhängen. (37)

Die größten Schwächen der Integrationsbestrebungen Mittelamerikas kann man in folgenden Punkten zusammenfassen:

- a) Bis heute hat sich die Integration nur auf ökonomische Momente erstreckt, d.h. eine enorme Ausbreitung

- der wirtschaftlichen Beziehungen (speziell kommerzielle Beziehungen) hat stattgefunden, hat aber andere staatliche Bereiche nicht erfaßt.
- b) Als Korrelat zu Punkt a) fehlt bis heute eine Politisierung der Integration. Alle Entscheidungen tragen bis heute den Charakter technokratischer Entscheidungen und jede politische Auseinandersetzung wird peinlich vermieden. (38)
 - c) Es ist bis heute nicht gelungen, den Abbau nationalstaatlicher Schranken zugunsten von Supranationalität voranzutreiben. Alle wichtigen Entscheidungen, die die Integration betreffen, werden von den einzelnen Regierungen getroffen; es gibt bis heute keine Institution von exekutivem Charakter auf regionaler Ebene.
 - c) Dieses Fehlen von Supranationalität, d.h. die Abwesenheit von supranationalen Institutionen und Organen, die dazu in der Lage wären, die verschiedenen Behörden und Institutionen der Gemeinschaft zu koordinieren und zu kontrollieren, hat dazu geführt, daß eine Art "feudalistische" Institutionalisierung entstanden ist. Das heißt, daß die verschiedenen Institutionen (SIECA, (39) Consejo Económico) eine sehr große sektorale Autonomie besitzen. Ihre Entscheidungen tragen mehr den Charakter von Empfehlungen, und werden von den verschiedenen Regierungen auf freiwilliger Basis akzeptiert, d.h. sie haben keinen verpflichtenden Charakter. Diese Organe und Institutionen bleiben also in hohem Maße letztlich von den Regierungen der Region abhängig, ihr supranationaler Charakter rückt als Konsequenz weiter in die Ferne. (40)
 - d) Es sind bis heute keine sozialen Schichten vorhanden, die abhängig von der entstandenen Integration wären, so daß noch immer nur nationale Interessen eine Rolle spielen.
 - e) Zum Schluß soll noch einmal erwähnt werden, was die größte Schwäche der Integration darstellt, nämlich,

daß das Prinzip der Reziprozität zugunsten des freien Wettbewerbs und Marktes aufgegeben wurde.

Anmerkungen zum Teil ZAWG

- 1) Es herrscht Unklarheit in der Literatur im Bezug auf die Bezeichnung der Integration Zentralamerikas, so finden wir verschiedene Termini, wie z.B.: CAFTA (Central American Free Trade Association) CACM (Central American Common Market), Programa de Integración Centroamericana, Mercado Comun Centroamericano, etc. Außerdem: "...Centromérica puede ser considerada, desde el punto de vista comercial, como una sola unidad económica, gracias a la vigencia del libre comercio y a la existencia de un arancel común externo. A pesar de que comúnmente se denomina el programa centroamericano como un mercado común, de acuerdo con la nomenclatura técnica no lo es, ya que un mercado común implica la libre movilidad de factores de la producción, capital y trabajo, de un país a otro y ésta no existe en el caso de Centroamerica." E. Lizano, "El Proceso de Integración Económica", in: Centroamérica hoy, México 1975, S. 164.
- 2) Zu diesem Komplex vgl. z.B.: P. C. Schmitter "Central American Integration: Spill-Over, Spill-Oround or Encapsulation?", in: Journal of Common Market Studies, Vol. IX, 1971, S. 1-48; "U.S. Strategies for Central America", in: NACLAS Latin America & Empire Report, Vol. VII, No. 5, May-June 1973, S. 2-39; Isaac Cohen Orantes, Regional Integration in Central America, Lexington, Mass., usw. 1972, S. 126; Centroamérica hoy, México 1975; R. Menjivar (Hrg.), La Inversión Extranjera en Centroamérica, San José (EDUCA), 1974; G. Molina C., Integración Centroamericana y dominación Internacional, San José (EDUCA), 1974.
- 3) F. Villagrán Kramer, Integración Económica Centroamericana, Guatemala 1967, S. 47.
- 4) R. Moncarz, "Monetary Aspects of the Central American Common Market", in: Journal of Common Market Studies, Vol. XII, No. 2, 1973, S. 196-204, hier S. 196.
- 5) Villagrán Kramer, a.a.O., S. 44.
- 6) Ebd., S. 45.
- 7) Ebd.
- 8) S. Jonas, "Masterminding the Mini-Market: US-Aid to the Central American Common Market", in NACLA'S, a.a.O., S. 3-22, hier S. 4 ff.
- 9) Ebd., S. 11 ff.
- 10) Ebd.
- 11) Vgl. E. Lizano, "El proceso de Integración...", a.a.O., S. 160-235.
E. Lizano/ L. N. Willmore, "Second thoughts on Central America: The Rosenthal Report", in: Journal of Common

Market Studies, Vol. XIII, 1975, S. 280-307.

- 12) Derslb., a.a.O., S. 18.
- 13) Banco de Guatemala, Estudio Económico y Memoria de Labores. Año 1969, Guatemala 1970, S. 158.
- 14) W. T. Wilford/G. Christou, "A sectoral analysis of disaggregated trade flows in the Central American Common Market 1962-1970", in: Journal of Common Market Studies, Vol. XII, No. 2, 1973, S. 159-175, hier S. 159.
- 15) E. Lizano/ L. N. Willmore, a.a.O., S. 301.
- 16) Banco de Guatemala. Estudio...1969, a.a.O., S. 236.
- 17) Banco de Guatemala. Estudio Económico y Memoria de Labores. Año 1974. Guatemala 1975, S. 63.
- 18) W. T. Wilford/ G. Christou, a.a.O., S. 159.
- 19) L. N. Willmore, "Free Trade in manufactures among developing countries: The Central American experience", in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 20, Nr. 4, July 1972, S. 659-670, hier S. 659-661.
- 20) Bela Balassa, "Tarif reductions and trade in manufactures among the Industrial Countries", in: American Economic Review 56, Nr. 6, 1966, S. 466-72.
- 21) A. Quijano, "Marginaler Pol der Wirtschaft und marginalisierte Arbeitskraft", in: Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Hrg. v. D. Senghaas, Frankfurt/M. 1974, S. 298-341, hier S. 309.
- 22) Ebd., S. 309.
- 23) Ebd., S. 311-12.
- 24) Vgl. M. Brow/N. Rosenberg, "Prologue to a study of patent and other factors in the machine tool industry", in: The Patent, Trademark and Copyright Journal of Research and Education 4 (Spring 1960), S. 42-46; zit. bei A. Hirschman, "The Political Economy of Import-Substituting Industrialization", a.a.O., S. 104.
- 25) Vgl. Quijano, a.a.O., S. 312.
- 26) Vgl. I. Sachs, "Selection of Techniques: Problems and Policies for Latin America", in: Economic Bulletin for Latin America, Nr. 1 Vol. XV, first half 1970, UN, New York, 1970, S. 1-34, hier S. 6.
- 27) Vgl. derslb., a.a.O.
- 28) End., S. 567 ff.
- 29) Vgl. für die entgegengesetzte Position: M. Merhav, Technological Dependence, Monopoly and Growth, Oxford etc. 1969.

- 30) Banco de Guatemala. Estudio...1969, a.a.O., S. 39.
- 31) Banco de Guatemala. Estudio...1974, a.a.O., S. 34.
- 32) Vgl. Abschnitt über ISI weiter oben in dieser Arbeit.
- 33) Vgl. G. Rosenthal, "El papel de la inversión extranjera directa en el proceso de integración", in: Centro América hoy, a.a.O., S. 119-159, hier S. 121 ff.
- 34) Ebd., S. 128.
- 35) Vgl. E. Lizano/ L. N. Willmore, a.a.O., S. 288; und G. Rosenthal, a.a.O., S. 132 ff.
- 36) G. Rosenthal, a.a.O., S. 140.
- 37) Vgl. E. Lizano/ L. N. Willmore, a.a.O., S. 281 ff.
- 38) E. Lizano, "El proceso de Integración...", a.a.O., S. 193.
- 39) SIECA= Secretaria Permanente de Integración Económica de Centro América.
- 40) E. Lizano, "El proceso de Integración...", a.a.O., S. 192 ff.

Der Agrarsektor

Geschichtliches

Encomienda und Repartimiento bildeten den Ursprung des kolonialen Großgrundbesitzes in Guatemala. (1) Die koloniale Gesellschaft war eine Agrargesellschaft, und sie blieb während der Kolonialzeit auf einer verhältnismäßig niedrigen Stufenleiter der Entwicklung stehen. Der Großgrundbesitz erreichte, wie in México oder in anderen amerikanischen Kolonien während der Kolonial-epoche nie ein großes Ausmaß, weder flächenmäßig, noch was die Zahl der Großgrundbesitzer betraf, da nur eine Minderheit in diesen Genuß kam; dies waren die Abkömmlinge der geadelten Conquistadoren. (2) Das Gros des Landes blieb "Realengos" (Kronen-Land) und "Ejido"-Land (Kommunaleigentum der pueblos indigenas). Plantagenwirtschaft, auf Sklavenarbeit (afrikanische Sklaven) oder quasi-feudalistischen Formen von Arbeit (Encomienda, Mita, Mandamiento) basierend (3), bildete sich früh, und blieb trotz wechselnden Schicksals nicht ohne Bedeutung im Laufe der Jahrhunderte der Kolonialgeschichte. (4) Eine stabile, und über mehrere Jahrhunderte währende Entwicklung der Plantagenwirtschaft wurde aber nie erreicht. Dafür sind mehrere Faktoren verantwortlich zu machen:

a) Die Entfernung Guatemalas zu den europäischen Märkten; b) der Verfall der spanischen Macht und ihrer Flotte machte die Verbindung zwischen den Kolonien und Europa unmöglich; das Piratenunwesen auf der karibischen See tat noch ein Übriges; c) seit dem 17. Jahrhundert nahm die Kolonialpolitik Spaniens die Interessen dieser Kolonie in keiner Beziehung mehr wahr. (5)

Mit der Cedula Real vom 1. Januar 1730 wurde der Handel von Guatemala mit Habana verboten, was ein schwerer Schlag für die Kolonie war. "Abgeschnitten von den Absatzgebieten der übrigen Welt, verlor die Plantagenwirtschaft in Guatemala den letzten Rest ihrer einstmals weltwirtschaftlichen (?), sank zu nur lokaler Be-

deutung herab, um erst im 19. Jahrhundert einer zweiten Blüte entgegen zu sehen." (6)

Obwohl der Großgrundbesitz, wie oben erwähnt, nicht von großer Bedeutung war, war hier schon die dichotomische Struktur des Agrarsektors gelegt: Großgrundbesitz/comunidades indígenas. Andere Formen Agrareigentums konnten und sollten sich nicht entwickeln.

In den ersten fünfzig Jahren seit der Unabhängigkeit von Spanien (1821-1870) wurde praktisch nichts unternommen, um die koloniale Agrarstruktur zu verändern, eher im Gegenteil: die aus der kolonialen Zeit überkommene Struktur wurde durch die republikanische Gesetzgebung verfestigt.

1825 wurde ein erstes Agrargesetz erlassen, das aber nur den Verkauf von Staatsland vorsah, also die Land- und Mittellosen von vornherein ausschloß, um so die klassischen Klassenverhältnisse, die auf Landeigentum basierten, zu perpetuieren. (7)

"Mit der Erlangung der Unabhängigkeit verstärkte sich die Konzentration des Besitzes, da der Schutz der Indianer durch die spanische Krone zerstört wurde. Der Liberalismus versetzte den Verfügungsrechten von städtischen und ländlichen Gemeinden über Gemeindeland einen neuen Schlag... In Guatemala bestimmte das Parlament zu Beginn der Unabhängigkeit, daß alles Land der Krone in Privathand übergehen sollte. Selbstverständlich waren diejenigen, die die zur Versteigerung ausgesetzten oder in anderer Form angebotenen Ländereien erwerben konnten, die Reichen, also die Großgrundbesitzer. Und es mangelte nicht an Gelegenheiten für die Oligarchie, Land zu kaufen." (8)

Erst 1871 wurde, mit dem Ende des reaktionären, 30 Jahre währenden Regimes Carreras, eine Reihe von Reformen durch die neu an die Macht gekommenen "Liberalen" eingeleitet, die besonders den Agrarsektor betrafen. So wurden zum erstenmal kleine Landstücke (ab 45 bis 225 ha) vom Staat aus dem fruchtbaren südwestlichen Küstengebiet zum Verkauf angeboten.

Hier verfolgte man zum ersten Mal bewußt eine Politik zur Schaffung einer Mittelschicht von Bauern. Sie wurde aber zu inkonsequent und ohne große Ergebnisse durchgeführt, so daß das Resultat mehr als dürftig ausfiel. (9)

Darüber hinaus wurde die Produktionsstruktur der Landwirtschaft differenziert, und neue Produkte angepflanzt; besondere Aufmerksamkeit wurden exportfähigen Produkten geschenkt. In dieser Zeit entstanden die Kaffeeplantagen und die Weichen für das Entstehen eines Großgrundbesitzers neuen Typs wurden gestellt. (10) Als besonders verhängnisvoll erwies sich die Entwicklung folgender gesellschaftlicher und ökonomischer Strukturen, die in dieser Zeit entstanden: a) Die Intensivierung und Perpetuierung des Großgrundbesitzes in Form von Kaffeeplantagen; b) die Zerschlagung der aus der kolonialen Zeit übernommenen Formen der kooperativen Arbeitsverfassung innerhalb der Comunidades Indígenas, die sogenannten "Ejidos"; c) Wiedereinführung quasi-feudalistischer Arbeitsverhältnisse auf den Kaffeeplantagen in Form von "Colonos" und "Peones" ("Schuldknechte"). (11)

1931 wurde erneut ein Gesetz verabschiedet (Acuerdo sobre Organización y Explotación de los Ejidos), welches vorsah, die noch bis dahin erhaltenen Formen kommunalen Eigentums zu beseitigen. Die Ländereien sollten unter die campesionos in Parzellen von drei bis acht ha verteilt werden. Allerdings konnten die campesinos nicht voll über diese Parzellen verfügen, da sie nicht das Eigentums- sondern nur das Nutzungsrecht hatten. Die Arbeiten auf diesen Parzellen konnten weiterhin Formen kollektiver Arbeitsmethoden haben, die Produkte indes gehörten den campesinos, die über das Nutzungsrecht verfügten.

Bis Ende 1944, als die reaktionäre Diktatur Ubicos gestürzt wurde, wurde nichts getan, um die Agrarstruktur des Landes zu modernisieren, geschweige denn zu verändern. Nur zaghafte Versuche, die Latifundien geringfügig zu besteuern, wurden Ende der 30er Jahre unternommen.

Die Reformperiode zwischen 1944-1954¹²

Während dieser Periode wurde den Problemen des Agrarsektors große Aufmerksamkeit geschenkt, eine Reihe von Reformen eingeleitet.

In der ersten Phase bis etwa Ende der 40er Jahre wurde die Stellung der Landarbeiter und Pächter wesentlich verbessert. Zum ersten Mal in der Geschichte Guatemalas wurde das Streikrecht fest in die Verfassung aufgenommen und die Bildung von Landarbeitergewerkschaften von der Regierung unterstützt. Die erste Arbeitsgesetzgebung, die die Lage der Lohnabhängigen entscheidend verbesserte, wurde 1947 verabschiedet.

Die Lage der Kleinpächter wurde ebenfalls durch verschiedene Gesetze verbessert, wie z. B. durch die "Ley de arrendamiento Forzoso" und durch die gesetzliche Festlegung des Pachtzinses.

Den Kern aller dieser Maßnahmen bildete indes das Agrarreformgesetz, das Anfang der fünfziger Jahre verabschiedet wurde - gegen den erbitterten Widerstand der Großgrundbesitzer. Die Weichen für dieses Reformgesetz waren schon mit der Verfassung von 1945 gestellt; das Vorhaben ließ sich aber, wegen seiner Tragweite und der Klassenkonstellation, die die Regierung bzw. die Reformbewegung unterstützte, erwartungsgemäß nur sehr schwierig durchführen, so daß das Gesetz erst 1952 vom Kongreß verabschiedet werden konnte.

Die Ziele der Agrarreform wurden in einer Präambel desselben so formuliert: Es beabsichtige eine durchgreifende Änderung der Eigentumsverhältnisse in der Landwirtschaft, und eine entscheidende Verbesserung der Produktionsmethoden. Beide Momente sollten zu einer schnellen Überwindung der ökonomischen Rückständigkeit des Landes beitragen. Die feudalen Produktionsverhältnisse in der Landwirtschaft sollten durch kapitalistische abgelöst und so ineffiziente und verschwenderische Produktionsverhältnisse durch rationelle ersetzt werden, um den Weg zur Industrialisierung vorzubereiten. (13)

Im Jahre 1954 wurde der sozialreformerische Präsident

Arbenz gestürzt, und so fanden auch alle zwischen 1945-54 eingeleiteten Sozialreformen ihr Ende. Dem sozialen Charakter des Trägers der konterrevolutionären Bewegung entsprechend, war ihre erste Maßnahme, das Absetzen der Agrarreform. Während der zwei Jahre, in der die Agrarreform wirksam gewesen war, konnte sie große Erfolge vorweisen. So wurden insgesamt ca. 603,615 ha enteignet, in zwei Monaten, und zwar im März 1953 und im Februar 1954 wurden sogar jeweils über 100,000 ha enteignet. Zusammen mit ca. 280,000 ha Staatseigentum standen über 800,000 ha Land zur Verteilung bereit. Die Parzellen sollten ca. 7 ha groß sein, es konnten also ca. 126,000 campesinos in den Genuß der Agrarreform kommen. Die tatsächliche Zahl von beneficiados war ca. 100,000. (14)

Die Periode nach 1954

Am 26. Juli 1954 wurde das Dekret 31, welches das Agrarreformgesetz außer Kraft setzte, verkündet. Ihm folgten weitere Dekrete, die die Agrarpolitik der neuen Machthaber präzisierten. Aus den Dekreten geht hervor, daß jegliche Reformvorhaben aufgegeben würden, was der neuen Agrarpolitik den Charakter einer Kolonisationspolitik verleiht. (15)

Die Verordnungen, die zwischen 1954 bis 1956 erlassen wurden, blieben die Grundlage der Agrarpolitik bis zum heutigen Tag. (16)

Die Leitlinien der neuen Politik könnte man etwa so zusammenfassen: a) Die Regierung ist "zu dem alten System der steuerlichen Belastung brachliegender Ländereien zurückgekehrt"; und b) man "fährt...mit der Urbarmachung und Besiedlung nicht bewirtschafteten Bodens, vor allem auf Staatsgütern, fort." (17)

Selbstverständlich erhielten die alten Landeigentümer ihre enteigneten Ländereien kurz nach der Übernahme der Regierung von den neuen Machthabern zurück. (18)

Die folgende Übersicht demonstriert, wie die neue Agrarpolitik ab 1955 die Agrarreform von 52 bis 54

liquidierte.

Rückgängigmachung der Agrarreform in den Jahren von
1955 bis 1958.

Zahl d. Vertriebenen			Zahl d.d.ihre Parzellen behalten konnten		Zurückgegebenes Land (ha)			
Aus ehe. Privateigentum	Aus gemeinde Ländereien	Total	Aus ehe. Privateigentum	Aus gemeinde Ländereien.	Total	in 1.000		
						(1)	(2)	(3)
21,399	7,088	28,487	16,017	11,924	27,960	336	391	728

(1) An Großgrundbesitzer

(2) An Gemeinden

(3) Total

Quelle: Monteforte Toledo, Guatemala - Monografia Sociológica, a.a.O., S. 443.

Ein Vergleich zwischen den 23 Monaten, währenddessen die Agrarreform durchgeführt wurde, mit den ersten 35 Monaten der Rollback-Periode in der folgenden Tabelle, vermittelt uns den Charakter der eingeschlagenen Agrarpolitik:

	1952-1954+	1955-1958++
Verteiltes Land (ha)	584,558	111,531
%	100	19
Anzahl der betroffenen Campesinos	54,000	17,466
%	100	32
Durchschnittsgröße d. Parzellen (ha)	10,8	6,4
%	100	59

Quelle: Monteforte Toledo, Guatemala - Monografia Sociológica, a.a.O., S. 443 + = aus enteignetem Land
++ = aus Kolonisationsvorhaben

Aus dem CIDA-Bericht geht hervor, daß von alledem was als "Agrarreform" von 1954-1962 durchgeführt worden ist, nur der Begriff übrig geblieben ist: 24,673 campesinos wurden erfaßt, und 159,633 ha Land insgesamt verteilt. (19) "Paredes Moreira (einer der fundierten Kenner der Agrarreformperiode 1952-54, d. Verf.) hat berechnet, daß es, bei den gegebenen Bedürfnissen und

ohne das natürliche Bevölkerungswachstum in Rechnung zu stellen, 230 Jahre dauern wird, bis die gesamte Landbevölkerung mit Land versorgt ist, wenn auf die gleiche Art und im gleichen Tempo wie bisher vorgegangen wird." (20)

1961, nach Abschluß des Vertrages von Punta del Este, welcher alle unterzeichnenden Nationen verpflichtete, wo notwendig, die Agrarstruktur zu ändern und eine Agrarreform durchzuführen, sah sich die Regierung Guatemalas gezwungen, ihre Vorstellungen über Agrarpolitik zu präzisieren und sie den neuen Verhältnissen anzupassen. Ende 1962 trat das neue "Ley de Transformación Agraria" als Surrogat für die Agrarreform in Kraft. (21) Der CIDA-Bericht, stellt über dieses neue Gesetzwerk fest; im Vergleich zu dem Dekret von 1956 gebe es einige "Veränderungen": das Gesetz sei Ausdruck konservativster Gesinnung wie sie in dieser Präzision selten in der Geschichte der Agrargesetzgebung Guatemalas formuliert worden sei. (22)

Zusammenfassend könnte man die Agrarpolitik seit 1954 bis heute so charakterisieren: (23) 1. Revision der Agrarreform von 1952-54; 2. Hintanstellung jeglicher Intention einer Veränderung der Eigentums- und Produktionsverhältnisse durch Reformen des Agrarsektors; 3. Beschränkung der Kolonisierungsbestrebungen auf solche Projekte, die a) wenig oder nur mäßig zur Lösung des Problems beitragen konnten, und b) das vorhandene Eigentumsverhältnis unangetastet ließen. Außerdem ist 4. die Entwicklung des Agrarsektors auf der Basis von Kolonisationsvorhaben - gemessen an ihren Leistungen - sehr teuer; so waren alle Regierungen seit 1954 auf finanzielle Zuwendungen in Form von Schenkungen und Krediten seitens der US-Regierung angewiesen (24). 5. Der Widerspruch zwischen Minifundio und Latifundio, charakteristisch für die Agrarverfassung Guatemalas, und seine letztliche Konsequenz, die permanente sozio-ökonomische Desintegration und Pauperisierung der Agrarbevölkerung, bleiben weiter bestehen. 6. Letztlich bleiben die Machtverhältnisse unangetastet, d.h.:

die Macht der Landbesitzenden Oligarchie bleibt ungebrochen.

Zur Struktur des Agrarsektors.

Die Besonderheit der Entwicklung und Struktur des Agrarsektors in Lateinamerika (und so auch in Guatemala) spiegelt sich schon in dem Wort "campesino" wieder, für welches es weder im deutschen noch in der englischen Sprache eine adäquate Übersetzung gibt. Weder "Bauer" noch "Landarbeiter" ist der richtige Ausdruck dafür. Das englische Wort "Peasant" kommt der Bedeutung am nächsten, ist aber unvollständig.

Das Wort "campesino" weist damit auf die besondere historische Entwicklung des Agrarsektors hin und auf ihre totale Andersartigkeit gegenüber Agrargeschichte und -struktur in den Ländern des deutschen oder angelsächsischen Sprachraums. Wir behalten deswegen das spanische Wort "campesino" bei, wenn wir auf die Mehrheit der Agrarbevölkerung Guatemalas zu sprechen kommen. Kompliziert wird die terminologische Erfassung zusätzlich dadurch, daß das spanische Wort "campesino" sowohl die "minifundistas" (i.e.: Kleinbauern, Parzellenbauern), wie die Saisonarbeiter, die teilweise mit den Minifundistas identisch sind, wie auch die "eigentlichen" Landarbeiter (landlose Landarbeiter und colonos, welche einen Teil ihres Lohnes in Form von Land vom Großgrundbesitzer erhalten - um die zwei wichtigsten Formen zu nennen) erfaßt.

Guatemala weist die typischen Merkmale einer Agrargesellschaft auf. Folgende Daten mögen das verdeutlichen: 27,3% des BSP 1969 wurden in der Landwirtschaft erstellt, und mehr als 60% der ökonomisch aktiven Bevölkerung war in der Landwirtschaft beschäftigt. (25) Trotz des hohen Beschäftigungsanteils im Agrarsektor trägt dieser in relativ geringem Maße zum Bruttosozialprodukt bei, was über die extrem niedrige Produktivität und den sehr niedrigen Ertrag pro Kopf dieses Sektors Auskunft gibt.

Eines der großen strukturellen Probleme der Landwirtschaft liegt darin, daß ein großer Teil der anbaufähigen Ländereien einfach brach liegt - 1950 war es 49%. Sicherlich ist in dieser Beziehung in den 60er Jahren einiges getan worden, und der Prozentsatz von unbebautem Boden dürfte sich verringert haben. Aber so lange die Struktur der Landwirtschaft durch die Dichotomie von Latifundien und Minifundien charakterisiert bleibt, bleibt auch das Problem des ungenutzten Bodens seitens der Großgrundbesitzer bestehen, da für sie kein ökonomischer Zwang besteht, ihren ausgedehnten Besitz zu bearbeiten.

So kann man festhalten, daß die Agrarstruktur Guatemalas durch vier Grundzüge charakterisiert ist: 1. durch einen hohen Konzentrationsgrad der Bevölkerung auf dezentralen und atomisierten Ländereien; 2. durch einen hohen Konzentrationsgrad der ertragreichsten und infrastrukturell am besten erschlossenen Ländereien in wenigen Händen; 3. durch die Existenz einer großen Anzahl von campesinos, die nicht über ausreichend Land verfügen, um ihren Lebensunterhalt zu bestreiten und denen zugleich häufig die Möglichkeit von Lohnarbeit innerhalb oder außerhalb des Agrarsektors versagt bleibt; und 4. durch eine sehr niedrige Produktivität in der Landwirtschaft. (26)

Die Entwicklung dieser Strukturmerkmale hat ihre Wurzeln in der historischen Entwicklung Guatemalas und in einigen nicht zu unterschätzenden geographischen Merkmalen. Die Spanier und später ihre Abkömmlinge, die Großgrundbesitzer, bemächtigten sich derjenigen Ländereien, welche der Erschließung bzw. Schaffung einer Infrastruktur am einfachsten zugänglich waren, oder derjenigen, die schon - wenn auch auf relativ primitiver Stufe - von der indianischen Urbevölkerung bearbeitet worden waren. So wurden die Indianer in das kalte Hochland verdrängt. Die besseren Ländereien in den mittleren Regionen (Boca Costa) - in denen die klimatischen Bedingungen am günstigsten und die Bodenfruchtbarkeit am höchsten sind - wurden von der Herrschaftsschicht appropriiert.

So weist die heute bestehende Agrarstruktur eine, Rigidität auf, welche aus der kolonialen Periode überkommen ist, in der sich der Großgrundbesitz an der Boca Costa festsetzte, um jederzeit in Richtung Hinterland und Küste expandieren zu können. Auf der anderen Seite wurden die Indianer in das Hochland verdrängt, eine Zone die über kein natürliches Hinterland verfügte (27) und in der dann später folgerichtig die Minifundienwirtschaft sich etablierte.

Zu den wichtigsten Eigentumsformen im Agrarsektor.

In Guatemala coexistieren fünf verschiedene landwirtschaftliche Eigentumsformen nebeneinander: Privat-, Kommunal- (Ländereien der Comunidades Indigenas), Gemeinde-, Staats-, und Genossenschaftseigentum. (28)

Das Privateigentum an dem Produktionsmittel Boden ist jedoch die vorherrschende Eigentumsform: 1964 nahmen 57,9% aller Fincas eine Fläche von 77,5% des landwirtschaftlich genutzten Bodens ein. (29) Im selben Jahr waren 77,5% der landwirtschaftlich genutzten Fläche in Privatbesitz; 13,4% wurden von den Zensoren der 2. Agrarzählung (1964) unter der Kategorie "gemischte Eigentumsformen" aufgeführt, 3,1% dem Pachtland, 2,6% den "colonatos" (30), 1,7% dem Kommunaleigentum, und 1.7% unter Zusatzkategorien subsumiert. (31)

(Auf das Problem der Konzentration des Bodens in wenigen Händen wird weiter unten eingegangen.)

Die Form des Kommunaleigentums finden wir im Hochland vor, wo die indianische Bevölkerung lebt. Sein Ursprung liegt in der Kolonialzeit; damals trieben die spanischen Behörden, um eine bessere Kontrolle über sie zu erhalten und um die Ausbeutung der einheimischen Bevölkerung zu gewährleisten, die Indianer in "Pueblos" zusammen; auch die Fiskalpolitik der Krone, die eine jährliche Steuer von der arbeitsfähigen Bevölkerung erhob, spielte hierbei eine Rolle. Seit der Unabhängigkeit ist eine widersprüchliche Politik gegenüber den Comunidades Indigenas angewandt worden; und bis

heute existieren keine konkreten Vorstellungen darüber, in welcher Weise sie ökonomisch und sozial in die guatemalteckische Gesellschaft integriert werden könnten. In den Comunidades breitet sich zunehmend der Minifundismo aus; und da die Bevölkerung wächst, andererseits aber kaum Arbeitsmöglichkeiten innerhalb oder außerhalb der Comunidades existieren - während gleichzeitig der bebaubare Boden einer Gemeinschaft begrenzt bleibt - werden die Probleme der Comunidades von Tag zu Tag erdrückender.

An der Spitze der Comunidades steht ein Ältestenrat, welcher alle weltliche und religiöse Macht in sich vereinigt. Ein Teil des Landes wird auf die Oberhäupter der Familien verteilt, in der Regel lebenslang. Er wird von diesen nach dem Primogenitursprinzip vererbt. In manchen Gegenden wird das Land auch kollektiv von allen Comuneros bearbeitet, das Produkt steht aber jeder einzelnen Familie zu. Das restliche Land wird als Wald und Weideland für die Comunidades zurückgehalten - oder auch als Reserveland für neue, landlose Mitglieder der Comunidad. In manchen Fällen wird auch Handel - nicht in der Form des Privathandels, sondern als kollektiver Handel zwischen verschiedenen Comunidades (also kollektiv) betrieben. (32)

Die Form des Gemeindeeigentums geht historisch auf die Kolonialzeit zurück, indes hat es im Laufe der Geschichte viele Veränderungen erlebt. Es wird oftmals mit den Eigentumsformen der Comunidades gleichgesetzt, obwohl es sich um unterschiedliche Institutionen handelt. Der Unterschied besteht vor allem darin, daß es zwar ebenfalls aus Pueblo-Ländereien stammt - allerdings aus Ländereien spanischer, nicht indianischer Pueblos. Fast alles Gemeindeeigentum ist so im Laufe der Zeit auf mehr oder weniger legale Weise von einzelnen Individuen angeeignet worden; auf diese Weise ist das Gemeindeeigentum heute fast bedeutungslos geworden. (33)

Außer den Wäldern und Ländereien, in erster Linie in den unerschlossenen Gebieten im Norden der Republik, die keine privaten und kollektiven Eigentümer nachweisen

können, gehören dem Staat 109 Fincas, welche den Deutschen während des Zweiten Weltkrieges wegen ihres Bekenntnisses zum Hitlerfaschismus expropriert wurden. Diese Fincas produzieren in erster Linie für den Export. In den letzten Jahren sind sie bis auf 24, die sich Mitte der 60er Jahre noch in den Händen des Staates befanden, reprivatisiert worden. (34)

Über die Entwicklung des genossenschaftlichen Eigentums war aus der uns vorliegenden Literatur nichts Näheres in Erfahrung zu bringen.

Zu den Eigentumsverhältnissen im privaten Agrarsektor.

Innerhalb des landwirtschaftlichen Privatsektors kann man fünf verschiedene Typen von Eigentum am Boden unterscheiden. Die Kriterien für diese Typisierung, welche die Größe des Betriebes (seine Fläche) wie die Absorptionspotenz für Arbeitskräfte berücksichtigt, wurden in der CIDA-Studie über den guatemaltekischen Agrarsektor entwickelt. (35)

Diese Unterscheidung zwischen den verschiedenen Typen agrarischer Privateigentumsformen ist notwendig, um die Quellen von Macht und Reichtum bzw. Armut und Desintegration bloßzulegen.

"In the less-developed countries, land is the principal source of wealth. Consequently, the distribution of land ownership rights is the principal factor in determining the extent to which persons and groups have access to wealth in those countries. However, wealth cannot be obtained from the land without effort and work. For this reason, the system of property distribution are necessarily accompanied by a system of relationships between persons and groups that govern the employment of labor in agriculture. These considerations show why land tenure is considered a strategic factor in agricultural development." (36)

Eine solche Unterscheidung, die sowohl die Fläche des Betriebes, wie auch seine Kapazität, Arbeitskräfte zu absorbieren, berücksichtigt, ist wesentlich sinnvoller, als Strukturanalysen, die etwa von dem sogenannten dualistischen (37) Charakter der Landwirtschaft der Entwicklungsländer ausgehen und behaupten: "Guatemala

is almost the prototype of a dual economy." (38)

Diese Erklärungsversuche sehen die grundlegenden Strukturmerkmale der Landwirtschaft in einer Dichotomie von Marktproduktion und Subsistenzproduktion. (39)

Die CIDA-Vorschläge für eine Charakterisierung der wesentlichen Strukturmerkmale des Agrarsektors scheint uns sinnvoller, da sie eher imstande zu sein scheint, die "strukturelle Heterogenität" (40) der Landwirtschaft aufzuzeigen und damit zweifelsohne ein besseres Instrumentarium zur Untersuchung der Strukturen unterentwickelter Länder liefert.

In der oben erwähnten Studie von Flechter, Graber et. al. (41), gehen die Autoren von der These aus, daß Guatemala über die typischen Merkmale einer "dual economy" verfügt: "A large subsistence sector continues to exist side by side with a dynamic commercial sector." (42) Ohne es zu merken, führen sie aber selbst diese Prämisse ad absurdum und liefern ausgezeichnete Argumente gegen ihre eigene Theorie, insbesondere an der Stelle, wo sie auf die Endbestimmung der Agrarproduktion zu sprechen kommen:

"Origin and Destination of Total Agricultural Production by Subsectors, 1966, in Millions of Quetzales at 1958 Prices"

Origin of Output	Destination of Output	Agricultural Exports	Traditional Agriculture	Commercial Do- mestic Consump- tion	Total Output	Major Commodi- ties
	Agricultural Export Crops	125		10	135	coffee cotton bananas
	Traditional Subsistence Agriculture Region	44 (coffee)	27 (corn beans)	10 (wheat)	81	coffee corn beans wheat
	Commercial Domestic Agriculture	37		201	201	sugar fruits livestock beef wood rubber vegetables industrial- crops
	Totals by Destination of Output	206	27	221	454	

Quelle: Fletcher, Graber, Merrill, Thorbecke, a.a.O., S. 46, Tab. 3.5.-

Diese Tabelle unterscheidet die Endbestimmung aller Agrarprodukte nach drei Kriterien: 1. Exportprodukte, 2. "traditionelle Produkte" wie etwa Bohnen und Mais - der Sinn dieser Kategorie bleibt mir verschlossen -, und 3. Lebensmittel und agrarische Rohstoffe für den inneren Markt.

Zugleich werden drei Ursprungssphären unterschieden (wobei mir auch hier unklar ist, wozu die Unterscheidung zwischen "Agricultural Export Crops" und "Commercial Domestic Agriculture" gut sein soll, was aber an dieser Stelle ein sekundäres Problem ist): 1. "Agricultural Export Crops", 2. "Traditional Subsistence Agriculture Region", und 2. "Commercial Domestic Agriculture".

Interessant und erstaunlich scheint die Tatsache, daß der sogenannte Subsistenzsektor - wie die Tabelle ausweist - mit über 20 % am landwirtschaftlichen Gesamtexport beteiligt ist. Bedenkt man ferner, daß die Autoren die Produktion des "traditionellen Sektors" an

Bohnen und Mais auf Q 27 Mill. beziffern, 1967 - Zahlen für 1966 standen dem Autor nicht zur Verfügung - die Gesamtproduktion von Bohnen und Mais aber auf Q 60 Mill. beziffert werden muß (43), der "Subsistenzsektor" also nahezu 50 % dieser Produkte hervorbrachte, wird die Kategorisierung der Autoren umso fraglicher.

Bei der sogenannten "Commercial Domestic Consumption" (3. Spalte der Tabelle) war der Subsistenzsektor mit ca. 5 % an der gesamten Produktion beteiligt. Höchst interessant ist auch hier, daß in dieser Spalte nur ein einziges Produkt genannt wird, nämlich Getreide. Die gesamte Getreideproduktion Guatemalas betrug aber 1967 Q 3 Mill.; war also der "Subsistenzsektor" mit Q 10 Mill. daran beteiligt, so kann das nichts anderes bedeuten, als daß 100 % der Getreideproduktion des Landes von dem sogenannten "Subsistenzsektor" produziert werden. Getreide ist aber ein Produkt, das zu 100 % für den Markt produziert wird. Und zwar aus zwei Gründen: vor dem Verbrauch industriell bearbeitet werden muß (Getreidemühlen), und, weil es ein Konsumprodukt der städtischen Mittel- und Obereinkommensklassen ist. (Die campesinos essen kein Brot, sondern "tortillas" - Maisfladen) Die Autoren der Studie geben dies selbst zu, wenn sie sagen: "wheat is a cash crop in the subsistence (?) sector." (44)

Angesichts dieser Tatsachen ist es einfach unhaltbar, noch weiter von den beiden nebeneinander existierenden Sektoren, deren einer nur für den Eigenbedarf produziert, während der andere ausschließlich für den Markt produziert, zu sprechen. Bei näherer Betrachtung muß diese Unterscheidung durch die Kategorie der "strukturellen Heteroginität" nebeneinander existierender verschiedener Eigentums- und Produktionsverhältnisse ersetzt werden.

In einem sehr interessanten Aufsatz stellt Jean-Loup Herbert (45) zu Recht fest:

"...resulta más adecuado decir que no hemos conocido ni una sola familia autosuficiente; sea porque carecen de tierras y tienen que vender su fuerza de trabajo o dedicarse a otras actividades, sea porque su grado de acumulación les permite entrar en una serie de relaciones comerciales que no corresponden a la autosuficiencia." (46)

Es ist m. E. also der weiterführende Weg die Strukturmerkmale der Landwirtschaft in dieser Richtung zu suchen, als in ihrem letztlich nicht belegbaren "dualistischen Charakter".

Wenden wir uns jetzt den Eigentumsverhältnissen zu. Nach den am Anfang dieser Abschnitt genannten Kriterien können wir die folgenden Formen privaten Eigentums im guatemaltektischen Agrarsektor unterscheiden:

1. Subfamiliäre Betriebe ("fincas subfamiliares"), welche einer Familie mit zwei Erwachsenen keine kontinuierliche Beschäftigung über das ganze Jahr (mit den aktuell vorhandenen und in der Region üblichen landwirtschaftlichen Techniken) gewährleisten können.

Wie wir gesehen haben, ist allerdings anzunehmen, daß das Einkommen aus der Landwirtschaft nicht ausreicht, um die Familie zu ernähren - und der Minifundista sich daher gezwungen sieht, Arbeit außerhalb zu suchen, um das Existenzminimum der Region zu erreichen. Diese subfamiliären Betriebe in Guatemala müssen nach ihrer Größe in zwei weitere Subtypen unterteilt werden: Micro-Parzellen (kleiner als 0,7 Ha.) und die eigentlichen subfamiliären Betriebe (0,7 bis 6,9 Ha.) (47)

2. Familienbetriebe ("fincas familiares"), welche über ausreichende Flächen verfügen, um eine Familie (zwei bis drei Erwachsene) mit den in der Region üblichen Techniken zu beschäftigen und ihnen ein dem Gebiet entsprechendes durchschnittliches Einkommen zu gewährleisten. Sie haben eine landwirtschaftliche Nutzfläche von 7 bis 44.9 Ha. (48)

3. Multifamiliäre Betriebe ("fincas multifamiliares medianas"). Sie haben eine Fläche zwischen 45 bis 899,9 Ha. und sind in der Lage, neben dem Eigentümer 4 bis 12 Arbeiter kontinuierlich zu beschäftigen. Sie werden in der Regel vom Besitzer geleitet, und es fehlt jeder Verwaltungsapparat (administrador, capataz, etc.). (49)

4. Latifundien ("fincas multifamiliares grandes"). Sie haben eine Fläche von 900 Ha. und mehr und können mehr als 12 Arbeitskräfte kontinuierlich beschäftigen. Sie

verfügen über eine Verwaltungshierarchie, und die "betriebliche Arbeitsteilung" ist weit fortgeschritten. (50)

Wir müssen jetzt der Untersuchung der relativen Häufigkeit der fünf oben beschriebenen Typen von Agrareigentum in Guatemala zuwenden. Zunächst aber wollen wir kurz auf die Eigentumsstruktur (in Bezug auf die Eigentumsverhältnisse) der Agrarbevölkerung eingehen:

	Tausend von Familien	Anteil
Landlose Landarbeiter	68,700	16,5
Subfamiliäre Betriebe	308,070	73,8
Familienbetriebe	33,040	7,9
Multifamiliäre Betriebe	7,060	1,7
Latifundien	520	0,1
Total	417,390	100,0

Quelle: S. Barraclough (Ed.), *Agrarian Structure in Latin America*, Lexington, Mass., 1973, 351 S., hier S. 231, Tab. 10-1.

Aus dieser Tabelle geht eindeutig hervor, daß die Masse der Landbevölkerung (ca. 90 %) Guatemalas entweder überhaupt nicht über Land verfügt, oder über Flächen, die für die Ernährung nicht ausreichen.

Die Agrarzählung von 1964 (das ist die letzte, deren Ergebnisse uns vorliegen - 1974 fand eine neue Agrarzählung statt) weist 417,344 landwirtschaftliche Betriebe nach. (51) 67,0 % der Betriebe mit 17,7 % der Fläche sind subfamiliäre Einheiten. Die zweitwichtigste Gruppe machen die Microparzellen aus. Sie stellen zwar 20,4 % der landwirtschaftlichen Betriebseinheiten, verfügen aber nur über 0,9 % (!) des gesamten landwirtschaftlich genutzten Bodens. Die Familieneinheiten spielen keine besonders große Rolle innerhalb der Agrarstruktur Guatemalas; sie machen nur 10,5 % der Einheiten aus, und besitzen etwa 19 % des Bodens.

Auf dem anderen Ende der Skala befindet sich eine Minderheit von Betrieben, welche das Gros des landwirtschaft-

lichen Bodens monopolisieren; und zwar die multifamiliären Betriebe (2 % der Betriebseinheiten), die 36,5 % des Bodens auf sich vereinigen - und die Latifundien (0,1 % der Einheiten), die 26 % des Bodens monopolisieren. (52) Hinzu kommt noch, daß diese Zahlen nichts über die Konzentration des Agrareigentums aussagen, da sie nur über die Betriebseinheiten Auskunft geben. In der Regel besitzt ein Eigentümer indes mehrere Betriebe, was das Bild der Konzentration des Bodens in den Händen weniger noch verdeutlicht. So gehören z. B. 1950 die 168 größten Betriebe mit einer Fläche von über 1 Mill. Ha. (bzw. 27,4 % des landwirtschaftlichen genutzten Bodens) 31 (!) natürlichen oder juristischen Personen (53). Solche exceptionellen Zahlen wurden selbstverständlich bei der Agrarzählung von 1964 nicht ermittelt.

Während der 14 Jahre, die zwischen der ersten und zweiten Agrarzählung (1950 und 1964) liegen, hat sich an den grundlegenden Elementen der Eigentumsstruktur des Agrarsektors Guatemalas wenig verändert. Die Eigentumsverhältnisse sind fast dieselben geblieben; (wo sich etwas geändert hat, haben sich die grundlegenden Strukturprobleme nur verschärft: Parzellierung und Marginalisierung der subfamiliären Einheiten in Richtung Microparzellen sind in den 14 Jahren, die zwischen der ersten und der zweiten Zählung liegen, weiter fortgeschritten. So gab es 1950 74.269 Microparzellen, 1964 waren es 85.083 (etwa 15 % mehr). (54) Die Fragmentarisierung macht sich auch insofern so bemerkbar, als die Zahl der subfamiliären Einheiten ebenfalls zugenommen hat; und zwar von 233.804 auf 279.797 (etwa 20 % mehr). (55)

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß:

"Population pressure is resulting in further subdivision of farms and formation of additional minifundio. Thus, there is a continuous increase in the number and decrease in the size of small subsistence farms. As a result, problems of underemployment, cultivation of marginal land, lack of crop rotation, poor technology, and low productivity of land and labor are becoming more serious." (56)

Die folgende Tabelle gibt Auskunft über die Konzentration des Bodens, Zahl und Größe der landwirtschaftlichen Betriebe (1964):

Größe (Ha.)	Zahl d. Fincas	%	Fläche	%	Durch- schnitts- größe	Parzel- len per Finca
bis, 7 Ha.	85,083	20,0	32,619.2	0,9	0,38	1,2
0,7-6,99	279,797	67,0	607,855.6	17,7	2,17	1,6
5,99-45	43,656	10,0	648,900.2	18,8	14,86	2,1
45-902	8,420	2,0	1,258,545.2	36,6	149,47	1,8
über 902	388	0,9	894,600.4	26,0	2,305,67	1,5
Total	417,344	100,0	3,442,520.6 ^a	100,0	8,25	1,6

a) Repräsentiert 31,6 % der gesamten Fläche des Landes.

Quelle: Segundo Censo Agropecuario, 1964, Direccion General de Estadistica, cit. bei: Fletcher, Graber, et al, Guatemala Economic Development..., I.A.O., S. 59, Tab. 4.1.

Diese enorm große Konzentration des Bodens - knapp 3% der Betriebe monopolisieren ca. 63 % des Bodens - impliziert eine enorm große Konzentration der landwirtschaftlichen Einkommen in wenigen Händen. Es ist geschätzt worden, daß der Brutto-Produktionswert auf den großen Betrieben am Ende der Skala durchschnittlich Q 42.000 p.a. beträgt. Auf dem anderen Ende der Skala, bei den Minifundios beträgt er dagegen nur etwa Q 400 p.a.. Dies gibt uns eine Idee über die großen Einkommensunterschiede zwischen kleinen und großen landwirtschaftlichen Betrieben. (57)

Zur Bodennutzung

Typisch für eine Landwirtschaft, welche durch den strukturellen Antagonismus zwischen Latifundium und Minifundium geprägt ist, ist die Verschwendung und irrationale Ausnutzung der Bodenressourcen. Je größer der landwirtschaftliche Betrieb wird, desto weniger Boden wird landwirtschaftlich genutzt. Die folgende Tabelle zeigt uns, wie der Boden, je nach Größe des Betriebes, genutzt wird. Symptomatisch hierfür ist, daß

solch detaillierte Angaben zu diesem Problem nur für das Jahr 1950 vorhanden sind. Bei der Agrarzählung von 1964 wurden andere Kategorien verwandt, die 1. Vergleichsmöglichkeiten nicht zuließen, und 2. die tatsächlichen Verhältnisse verschleiern. Zunächst aber wollen wir uns die Zahlen für 1950 betrachten:

Größe ^a (Ha)	Zahl d. Fincas	%	Fläche	%	Bebautes Land	%
- 0,7	74,269	21,3	28,575	0,7	27,126	94,9
0,7-1,4	91,581	26,2	94,553	2,5	73,390	94,5
1,4-3,5	99,779	28,6	212,090	5,7	173,135	81,6
3,5-7,0	42.444	12,1	197,911	5,3	117,710	59,5
7,0-22,4	26,916	7,7	310,514	8,3	113,887	36,6
22,4-45	6,125	1,7	189,915	5,1	47,572	25,0
45-448	6,488	1,8	813,262	21,8	212,004	26,1
448-896	569	0,1	354,604	9,5	97,617	27,5
896-2240	385	0,1	495,508	13,3	105,975	21,4
2240-4480	104	0,03	327,649	8,8	60,591	18,5
4480-8960	32	---	196,403	5,2	30,022	15,3
über 8960	22	---	499,848	13,4	28,504	5,7
Total	348.687		3,720,832		1,103,539	39,6

a) Diese Unterteilung entspricht der Agrarzählung von 1950.

Quelle: Monteforte Toledo, Guatemala. Monografía Sociológica, a.a.O., S.419.

Die obigen Angaben zeigen, welche Verschwendung in der Ausnutzung der Bodenressourcen in der Landwirtschaft Guatemalas vorherrscht, dabei erreichen die größten Betriebe das Extrem; in ihnen wird nur knapp 6 % des Bodens landwirtschaftlich genutzt.

In den 60er Jahren scheint sich diese Situation nur geringfügig geändert zu haben; gleichzeitig aber hat sich eine etwas zwiespältige Entwicklung in Gang gesetzt. Einerseits ist die Fläche an bebauten Boden - speziell für den Export - teilweise beträchtlich angewachsen, andererseits scheint der prozentuelle Anteil des bebauten Bodens am gesamten Boden der multifamiliären Betriebe und Latifundien nicht wesentlich größer geworden zu sein. Wie schon oben erwähnt, ist hier indes der wahre Tatbestand wegen der Verschiedenheit der in den beiden

Agrarzensen verwandten Kriterien schwer zu ermitteln. So wurde 1950 einfach die Fläche angebauten Bodens im Verhältnis zur gesamten Fläche ermittelt. 1964 wurde dagegen gefragt, a) wie groß die Fläche sei, die nutzbar gemacht werden kann, b) wie groß die Fläche des Weidelandes ist, (wobei nicht unterschieden wurde zwischen natürlichem und kultiviertem Weideland) und c) wie groß ist die Fläche, die für die Landwirtschaft ungeeignet ist. Dann wurde ermittelt, welcher Anteil des Bodens, der nutzbar gemacht werden kann, auch wirklich kultiviert wird. Hier ist allerdings anzumerken, daß

1. kein Unterschied zwischen kultivierten und natürlichen Weiden gemacht wurde (und man nicht wissen kann, wie groß der brachliegende Anteil der natürlichen Weiden ist)
- und 2.

"...what land can or cannot be utilized is a function of choice and necessity as much as physical reality. Much land in the highlands, which has been cropped for years, is as 'inutilizable' in physical terms as forest and hill land classified as such in large farms. But small farmers have no choice and must eke out their bare subsistence with the land they have. Large farms have the option of using only that part of their land best suited for crops or pasture." (58)

Die Agrarzählung von 1964 ermittelte, daß bei den Microparzellen respektive subfamiliäre Einheiten 93,9 % bzw. 80 % - auf der anderen Seite bei den multifamiliären Betrieben und Latifundien nur 35,5 bzw. 25,5 % des Bodens als landwirtschaftlich nutzbar ausgewiesen wurden. (59)

Sieht man sich nun den Anteil des kultivierten Bodens am gesamten für die Landwirtschaft nutzbaren Boden an, so zeigt sich wiederum, daß hiervon nur 3 % bzw. 16,9 % bei der Minifundistas, aber 27 % und 38 % bei der Latifundistas brach liegen. Hier zeigt sich also, daß ein beträchtlicher Anteil des Bodens von den Latifundistas einfach der Produktion entzogen wird. (60)

Wie schon oben angedeutet, hat sich aber gleichzeitig die Fläche, die neu unter Kultur genommen wurde, erweitert. Dies scheint nur möglich gewesen zu sein durch das Zusammenschmelzen des natürlichen Weidelandes, wel-

ches sich zwischen 1950 und 1964 um 191,2 % verringert hat. (61)

Das gesamte kultivierte Land erhöhte sich um 27,9 % gegenüber früheren Jahren. Die Kaffee-, Kakao-, Früchte-, Gummi (nebst andern dauerhaften Baum-) Kulturen haben um 89,9 % zugenommen. (63)

Zur Produktivitätsentwicklung in der Landwirtschaft

Ist die Agrarstruktur Guatemalas durch die Dichotomie von Minifundien und Latifundien und deren verschwenderisches Umgehen mit dem Boden gekennzeichnet, so kommt eine weitere Schwäche hinzu: nämlich die niedrige Produktivität in der Landwirtschaft. Betrug 1950 die Produktion pro Kopf der Beschäftigten in der Landwirtschaft Q 362.9, so machte sie in dem gewerblichen Sektor schon Q 776.1. aus (64). Die Produktivität war in der Industrie also fast doppelt so hoch wie in der Landwirtschaft. Diese Relation hat sich weiter verschlechtert und zwar betrug sie 1964 nur noch etwa 30 % derjenigen im industriellen Sektor.

"If rates of change of output in agriculture and industry in the 1960-67 period are projected, and the labor forces in agriculture and industry continue to grow as they did in the 1950-64 period, output per worker in agriculture will grow slightly in absolute terms but will continue to decline relative to manufacturing. By 1980 it would be little more than 20 per cent as large in agriculture as in industry." (65)

In den beiden wichtigen Sektoren der Landwirtschaft - den Minifundien und den Latifundien - wird Arbeit und Kapital verschwendet. Auf den Minifundien wird Arbeit vergeudet durch die überproportionelle Anwendung von Arbeit (versteckte Arbeitslosigkeit). Die Erträge per Ha. trotz der schlechten Bodenqualität und primitiver Technologie, sind hoch, auch gemessen an dem Niveau entwickelter und technologisierter Landwirtschaft. (66) So liegen hier die Erträge per Ha. Land sehr hoch, und gleichzeitig sehr niedrig pro Arbeiter, was nur ein anderer Ausdruck ist für ein niedriges Einkommen und

eine sehr hohe versteckte Arbeitslosigkeit. (67)

Auf den Latifundien werden Arbeit und Kapital ebenfalls vergeudet - aber auf eine andere Art und Weise als in den Minifundien. Wir sahen oben, wie fast die gesamten Landereien einfach brach liegen. Verhältnismäßig wird weniger Arbeit auf den Latifundien als auf den Minifundien eingesetzt, so daß die Produktion pro Arbeitskraft hoch liegt, dagegen sind die Erträge pro Ha. - gemessen an ihren potentiellen Möglichkeiten - niedrig. (68)

Also liegen die Verhältnisse genau umgekehrt wie bei den Minifundien.

Die Höhe der Produktion bleibt fast nur von der angewandten Arbeit abhängig, Investitionen zur Produktivitätserhöhung und zur Anwendung besserer Technologien bleiben bis jetzt nur Randerscheinungen. (69) Man kann bisher also noch keinen Übergang von der extensiven zur intensiven Bodennutzung feststellen.

Über dieses scheinbar ökonomisch irrationale Verhalten der Großgrundbesitzer ist bisher viel spekuliert worden. Warum sind sie an einer rationellen Nutzung ihrer Betriebe ganz offensichtlich nicht interessiert? Wie ich meine, ist dieses Verhalten gar nicht so irrational, wie es auf dem ersten Blick erscheinen mag, und zwar aus mehreren Gründen: Solange die versteckte Arbeitslosigkeit auf dem Land und die Minifundienwirtschaft bestehen bleiben, solange der Minifundista nur einen Bruchteil seiner Arbeitskraft auf seiner Parzelle verausgaben kann, solange sieht er sich gezwungen, Arbeit außerhalb zu suchen. Dies kommt dem Latifundista zugute. Und er verhält sich marktkonform und durchaus ökonomisch "rationell", indem er zur Erhöhung seiner Produktion nur auf die Produktivkraft der menschlichen Arbeit zurückgreift. Boden hat er genug, um weitere extensive Wirtschaft zu treiben. Ein zweites Moment könnte man in dem Sachverhalt sehen, den ich als "komplementären Charakter der Landwirtschaft" bezeichnen möchte. Der Grundbesitz wird als komplementäre Einkommensquelle betrachtet. Das heißt: 1. Er ist nicht die einzige Einkommensquelle, sondern nur eine von mehreren

Einkommensquellen; die Landwirtschaft ist nur ein "Nebenbeigeschäft". (70) 2. Aus Prestigegründen und anderen Traditionen aus der Zeit, in dem Grundbesitz die ausschließliche Quelle von Macht und Reichtum war, wird frei zur Verfügung stehendes Kapital im Grundbesitz investiert (Handelskapital, "Vermögen" Freiberuflicher etc.). 3. Oder das Kapital stammt zwar aus der Landwirtschaft selbst, wird aber in erneuten Bodenkäufen investiert, statt als Kapitalinvestition auf das schon vorhandene Besitztum zu fungieren, und dadurch die Produktivität zu erhöhen, was kapitalistischer Akkumulationslogik (mit dem Ziel der Intensivierung der Ausbeutung) entsprechen würde. Die hieraus erwirtschaftete Einkommensquelle existiert fort in der Form der vorkapitalistischen Rente, und jeder Anreiz sich "kapitalistisch rationell" zu verhalten schwindet vorerst. Solange dieser komplementäre Charakter der Landwirtschaft bestehen bleibt, wird das Verhalten der Latifundistas eine nicht-kapitalistische Attitude beibehalten.

Hier treffen also subjektive und objektive Momente, welche das Investitionsverhalten der Latifundistas motivieren, zusammen; keinesfalls haben wir es mit einer subjektiv "irrationalen" Handlungsweise zu tun. (71) Allerdings gibt es viele Anzeichen für eine Änderung dieses Zustandes seit Beginn der 60er Jahre, auf die wir unten näher eingehen werden.

Zum Problem der Finanzierung von Agrarinvestitionen

Das Kreditgebahren der öffentlichen und privaten Institutionen gegenüber dem Agrarsektor weist eine höchst rigide Struktur auf. Die Masse der Kredite werden fast ausnahmslos den Großgrundbesitzern zur Verfügung gestellt. Hier wiederum nehmen einige Produktbereiche den Löwenanteil ein, so z.B. 75 % der privaten und 44 % der öffentlichen Kredite konzentrierten sich auf die 1964 Kaffee- und Baumwollproduktion zusammen. Hinzu kommt, daß es sich

fast nur um kurzfristige Kredite handelt, die nur für laufende Geschäfte eingesetzt werden können, und kaum langfristige Investitionskredite.

Diese Kredite werden fast nur dem Exportsektor zur Verfügung gestellt; für die Produkte des täglichen Konsums der Bevölkerung standen nur ca. 15 % des gesamten Kreditvolumens zur Verfügung.

Die kleinen und mittleren Betriebe sind fast von jeglicher Kreditquelle abgeschnitten, was natürlich ihre Existenz zusätzlich erschwert. Bis jetzt gibt es zwei Institutionen, die sich den Kreditproblemen der Kleinproduzenten widmen, und zwar die "Banco Nacional Agrario" und der "Servicio Cooperativo Interamericano de Crédito Agrícola Supervisado" (SCICAS). Die Mittel, über die sie verfügen, sind begrenzt. Für die Beurteilung ihrer Effizienz ist zudem von Belang, daß sie während der 60er Jahre wenig zur Lösung der Kreditprobleme von Kleinproduzenten beitragen konnten. (72)

Zur ökonomischen Rolle der Landwirtschaft

In gewissem Widerspruch zu der Struktur des Agrarsektors, welcher eine Anhäufung von strukturell negativen Entwicklungsmomenten aufweist, steht die ökonomische Bedeutung der Landwirtschaft in der Gesamtentwicklung Guatemalas; dies insofern als trotz der oben bezeichneten Negativmomente eine erhebliche Entwicklung der agrarischen Produktivkräfte stattgefunden hat, die in keiner der gängigen Untersuchungen (73) zu diesem Problem in dieser Form erwartet werden konnte. Die Strukturmerkmale Guatemalas stehen im Einklang mit allen Entwicklungsländeranalysen, welche abzuleiten versuchen, daß eine solche Agrarstruktur einfach im Widerspruch zu jeglicher Entwicklungsmöglichkeit für die Produktivkräfte steht. In Guatemala läßt sich sagen - und Guatemala ist hier nicht das einzige Beispiel (so ließen sich z.B. Brasilien, México, Iran und viele andere Länder anführen) -, daß trotz weiterer Verarmung, Verelendung und Desintegration (74) der Agrarbevölkerung eine gewisse Entwicklung der Produktivkräfte in der Landwirtschaft zu verzeichnen ist. Warum dies so ist, können wir hier nicht nachvollziehen; es würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen, die Richtung für weitere Untersuchungen aber wurde angedeutet.

Wie groß die Hilflosigkeit der Sozialwissenschaften (auch der marxistischen) in Bezug auf die theoretische Diskussion des Agrarproblems ist, zeigt folgende Aussage eines nicht gerade unqualifizierten Kenners der Agrarprobleme der "Dritten Welt":

"Wie kann den hier aufgezeigten Tendenzen entgegengewirkt werden? Welche Alternativstrategien der ländlichen Entwicklung wären in einem größeren Rahmen einzuschlagen? Welche politischen und sozialen Implikationen haben die verschiedenen Alternativstrategien? Stellen die Erfahrungen von Kuba und Chile in Lateinamerika, von Kongo (Brazzaville) und Tanzania in Afrika solche Alternativen dar? Was können die anderen Länder aus ihrem Beispiel lernen? Mit welchen spezifischen Problemen haben diese Länder zu kämpfen, und inwieweit waren und sind sie fähig, ihre Probleme zu lösen? Dies sind nur einige der Fragen,

um deren Beantwortung sich die Sozialwissenschaft bemühen sollte." (75)

Wir können nur diese Entwicklung und ihre Manifestation an der Oberfläche festhalten, die theoretischen Zusammenhänge - bzw. die Rolle der Landwirtschaft in einer nachholenden kapitalistischen Wirtschaftsentwicklung - müßten in einer eigenen Studie eingehender diskutiert werden.

Zweifelsohne hat sich meiner Meinung nach die wissenschaftliche Beschäftigung mit den Entwicklungsländern viel zu sehr - so berechtigt und notwendig dies auch ist - an der Verarmung, "Marginalisierung" und Pauperisierung der Massen dieser Länder und an der Unfähigkeit der kapitalistischen Produktionsweise, diese Probleme zu lösen, festgebissen. Gleichzeitig hat sie aber nicht die Unzertrennlichkeit von kapitalistischer Akkumulation und Pauperisierung der Volksmassen auch im Akkumulationsprozeß in der Industrialisierungsphase der heute entwickelten kapitalistischen Länder festgestellt, was einzig den Maßstab zur Überwindung einer oft zu konstatierenden bzw. des subjektiven Charakters diese Kapitalismuskritik liefern könnte. Es kann hier nicht darum gehen, etwa die sozialen Werte des Kapitalismus in den Vordergrund zu stellen, oder ihn moralisch und sozial zu brandmarken, sondern um die Frage, ob die kapitalistische Produktionsweise in der Lage ist, die Entwicklung der Produktivkräfte in den Entwicklungsländern unter den veränderten Bedingungen des 20. Jahrhunderts zu gewährleisten. Daß soziale Gerechtigkeit und kapitalistische Produktionsweise einen antagonistischen Widerspruch bilden, ist nicht zu leugnen. Dafür gibt es genügend Beispiele - die eindeutigsten in solchen "Randgebieten" des entwickelten Kapitalismus, wie z.B. Italien oder Irland. Um ein Wort von Marx zu gebrauchen: Kapitalreichtum schließt während des Prozesses der kapitalistischen Akkumulation Volksreichtum aus. (76)

"Die Armut war es, die den Fortschritt der Gesellschaft über den Feudalismus hinaus bezahlt hat, aber unbestreitbar war es bürgerlicher Fortschritt trotz aller ihm

anhaftenden Widersprüche..." (77)

"So brachten die Befreiungskriege (die gegen Napoleon der Verfasser) einerseits eine gewaltige Akkumulation des Reichtums und andererseits eine große Akkumulation des Elends mit sich. Beides sind Erscheinungen, die überall die Entwicklung des Kapitalismus begleitet haben" (Herv. von mir). (78)

In diesem Zusammenhang stellt Marx in den "Theorien über den Mehrwert" zu recht fest:

"Ricardo betrachtet mit Recht, für seine Zeit, die kapitalistische Produktionsweise als die vorteilhafteste für die Produktion überhaupt als die vorteilhafteste zur Erzeugung des Reichtums. Er will die Produktion der Produktion halber, und dies ist recht. Wollte man behaupten, wie es sentimentale Gegner Ricardos getan haben, daß die Produktion nicht als solche der Zweck sei, so vergißt man, daß Produktion um der Produktion halber nichts heißt, als Entwicklung der menschlichen Produktivkräfte, also Entwicklung des Reichtums der menschlichen Natur als Selbstzweck. Stellt man, wie Sismondi, das Wohl der einzelnen diesem Zweck gegenüber, so behauptet man, daß die Entwicklung der Gattung aufgehalten werden muß, um das Wohl der einzelnen zu sichern, daß also z.B. kein Krieg geführt werden dürfe, worin einzelne jedenfalls kaputtgehn. (Sismondi hat nur recht gegen die Ökonomen, die diesen Gegensatz vertuschen, leugnen). Daß diese Entwicklung der Fähigkeiten der Gattung Mensch, obgleich sie zunächst auf Kosten der Mehrzahl der Menschenindividuen und ganzer Menschenklassen macht, schließlich diesen Antagonismus durchbricht und zusammenfällt mit der Entwicklung des einzelnen Individuums, daß also die höhere Entwicklung der Individualität nur durch einen historischen Prozeß erkaufte wird, worin die Individuen geopfert werden, wird nicht verstanden, abgesehen von der Unfruchtbarkeit solchen erbaulichen Betrachtungen, da diese Vorteile der Gattung im Menschenreich wie im Tier- und Pflanzenreich sich stets durchsetzen auf Kosten der Vorteile von Individuen, weil diese Gattungsvorteile zusammenfallen mit den Vorteilen besondrer Individuen, die zugleich die Kraft dieser Bevorzugten bilden." (79)

Der Beitrag der Landwirtschaft zur Wirtschaftsentwicklung Guatemalas.

Der Anteil der Landwirtschaft am BSP hat sich von 1950

bis 1970 von 32,5 % auf 26,6 % verringert. (80) Der Anteil der ökonomisch aktiven Bevölkerung, die in der Landwirtschaft beschäftigt ist, hat sich im selben Zeitraum (1950-1969) von 68,2 % auf 64,7 % verringert. (81) Die Produktion der Landwirtschaft ist in der Periode 1960-1970 gestiegen, wenn auch unregelmäßig. Sie wies während dieser Periode eine jährliche Zuwachsrate von 3,8 % auf und lag damit etwas über dem lateinamerikanischen Durchschnitt (3,5 %). (82) In der Periode 1959-64 betrug sie 4,4 % um in der Periode 1965-69 auf 3,1 % zurückzufallen. (83) 1969 vernichteten Überschwemmungskatastrophen große Teile der Ernte, so daß sie nur um 0,9 % wuchs. 1970 und 1971 stieg sie wieder um 3,8 % resp. 3,9 %. (84)

Der relative Anteil der Exportprodukte an der gesamten Produktion scheint sich erhöht zu haben - und zwar von 1950 32,4 % auf 37,4 % 1966. (85) Am wichtigsten aber sind die Veränderungen, die sowohl bei der Produktionsstruktur bzw. Diversifizierung der Exportstruktur, wie auch bei den Einnahmen aus dem Exporterlös eingetreten sind.

Machten 1952 zwei Produkte (Kaffee und Bananen) fast 90 % der Exporte aus, so hatte sich das Bild Ende der 60er Jahre entschieden gewandelt. Am anschaulichsten ist diese Änderung bei Kaffee und Baumwolle zu beobachten. Kamen 1952 81,8 % des Exportwerts aus dem Kaffee-Export, so war dieser 1969 mit nur ca. 32 % am Exportwert beteiligt. (86) Umgekehrt war es mit der Baumwolle: 1952 betrug ihr Anteil 0,0 % am Export, 1968 waren es 17 %. (87)

Der Monokulturcharakter der landwirtschaftlichen Exporte in den 50er Jahren (nur zwei Produkte stellten fast 90 % des Exports) hat sich bis Ende der 60er Jahre gemildert. Die wichtigsten Agrarprodukte für den Export 1969 und ihre jeweiligen Wertanteile am Export waren: Kaffee: 31,7 %, Baumwolle: 14,6 %, Bananen: 27,5 %, Fleisch: 7 %, Zucker, Kardamom, Fisch und Meerestiere, pflanzliche Öle, Chicle und andere weniger wichtige Produkte zusammen: 19,2 %; (88) die Abhängigkeit des

Exports von wenigen Produkten besteht also zwar fort - aber doch in beträchtlich abgeschwächter Form. Hinzu kommt noch, daß sich die Abhängigkeit des Landes vom ausschließlichen Agrarexport entschieden gemildert hat (vgl. hierzu den obigen Abschnitt über "ZAWG"). Machten 1960 die Exporte von Industriegütern nur 4,4 % am Gesamtexport aus, so hat sich deren Anteil bis 1969 auf 30,7 % am Gesamtexport erhöht. (89)

Der Export von Agrarprodukten wuchs von 1952 bis 1969 von ca. Q 77,- Mill. auf Q 166,- Mill., oder um ca. 120 %, was eine durchschnittliche Jahresrate von etwa 7 % ergibt. (90)

Eine andere wichtige Erscheinung ist, daß die Benutzung von "intermediate purchased inputs", die eine sehr wichtige Voraussetzung für die Entwicklung der Agrarproduktion sind, in der Periode 1957-59 bis 1964-66 mit einer kumulativen jährlichen Rate von 9,8 % wuchs. (91) Man kann annehmen, daß das Gros dieser Inputs in die Produktion von Agrarprodukten für den Export eingegangen ist.

Die Produktion von Agrarprodukten für den landeseigenen Konsum ist ebenfalls gewachsen: und zwar in der Periode 1957-59 bis 1964-66 mit einer kumulativen jährlichen Rate von 6,6 % (also fast ebenso schnell wie die von Exportprodukten). (92) Hier machte sich eine entscheidende Wende bemerkbar, da die Produktionsentwicklung dieser Produkte von 1950-52 bis 1957-59 fast stagnierte (sie erreichte damals nur eine Wachstumsrate von 0,9 % jährlich). Interessant ist auch die Entwicklung einiger weiterer Produkte, so z.B. die der Mais-Produktion, welche bekanntlich die Nahrungsgrundlage der Bevölkerung darstellt, und die der Reis-Produktion, welche ebenfalls eine wichtige Rolle für die Volksernährung spielt. Zwischen 1950/51 und 1968/69 erhöhte sich die mit Mais bebaute Fläche von 592,000 Ha. auf 700,000 Ha; das entspricht einem durchschnittlichen Flächenjahreszuwachs von etwa 1 %; die Produktion ist aber um etwas über 3 % pro Jahr gestiegen. (93) Diese Produktionssteigerung war möglich durch eine Er-

höhung des Flächenertrags, die wiederum auf der Anwendung besserer Saaten und Düngemittel basiert. Hier gibt es jedoch noch weitere Möglichkeiten der Produktionssteigerung, da der durchschnittliche Ertrag jetzt bei nur etwa 27 Quintales/Manzana (1 Manzana = 0,7 Ha.. Ein Quintal = 45,3 Kg.) liegt. 45 und sogar 54 Quintales/Manzana sind aber ohne größere Investitionen durchaus realistisch.

1962 mußte das Land noch 5,3 % seines Maiskonsums importieren; seitdem hat sich dieser Anteil permanent verringert; er sank 1969 auf 0,2 % ab. (1968 stieg er zwischendurch wieder auf 3,9 % an, was für den Autor zwar unerklärlich blieb, aber für die Gesamttendenz ohne Belang ist.) Bei Maismehl verwandelte sich das Land von Importeur dieses Produktes (1962 wurde Maismehl in Höhe von 22,187 Quintales eingeführt), zum Nettoexporteur. 1968 wurde Maismehl in Höhe von 21.586 Quintales ausgeführt. (95) Allerdings ist diese Leistung mehr dem Industrie- als dem Agrarsektor zuzurechnen, da es sich hier um einen industriell verarbeiteten Agrarrohstoff handelt. Gewiß aber ist diese Industrie auf die Maisproduktion des Landes angewiesen, so daß sie ohne Fortschritte in dem Agrarsektor nicht erfolgreich arbeiten kann.

Die größten Engpässe sind im Bereich der Lagerung anzutreffen, so daß das Land, da es nicht über ausreichende Lagerkapazitäten verfügt, sich in der paradoxen Situation befindet, während der Ernte Mais zu exportieren und am Ende der Saison Mais einführen zu müssen. (96)

Der Konsum an Reis erhöhte sich von 1950 9tausend met. Tonnen auf 31,000 m.T. 1966 (also um 300 %). Die Produktion wuchs parallel zum Konsum, so daß es nicht notwendig wurde, das Produkt zu importieren. Es wird geschätzt, daß das Land in den 70er Jahren in der Lage sein wird, zwischen drei-und zehntausend m. Tonnen Reis zu exportieren. (97) Da die Leistungsfähigkeit der Landwirtschaft eines Landes daran gemessen werden kann, inwieweit es fähig ist, seine eigene Bevölkerung selbst zu ernähren, sind diese Ziffern von Belang. Selbstver-

ständig ist dies Kriterium sehr relativ, da diese Fähigkeit nur über die Leistung zu einem bestimmten Zeitpunkt Auskunft gibt, und diese Fähigkeit von der Einkommensverteilung (sprich: Konsumfähigkeit) hochgradig abhängig ist. Von 1956 bis 1966 erhöhten sich die Lebensmittel-Einfuhren von Q 10,2 Mill. auf Q 12,6 Mill. (also um Q 2,4 Mill.). Nun ist es wichtig zu wissen, welche prozentualen Anteile sie am gesamten Export haben, da durch die Lebensmittelimporte ein bestimmter Anteil des Divisenaufkommens von vornherein für konsumtive Zwecke gebunden ist. 1956 mußte das Land 8 % des Divisenaufkommens für die Einfuhr von Lebensmitteln ausgeben, (98) 1966 waren es nur noch ca. 5 %. (99) Die Tendenz zeigt also eine relative Minderung der Einfuhr von Lebensmitteln an, was darauf schließen läßt, daß die Landwirtschaft zunehmend fähig ist, die Ernährung der Bevölkerung sicherzustellen. Eine große Schwierigkeit für viele Entwicklungsländer besteht gerade in der großen und z. T. zunehmenden Abhängigkeit von Lebensmitteleinfuhren, und in der damit verbundenen Verausgabung von Mitteln, welche für dringende Vorhaben gebraucht würden. Notwendige Kapitalinvestitionen bleiben auf diese Weise aus. Dies scheint für Guatemala nicht der Fall zu sein; den 5 %en Anteil der Lebensmittelimporte am gesamten Import kann man als verhältnismäßig niedrig ansehen. (Ausgaben für die späten sechziger Jahre, die diese Tendenz erhärten könnten, standen mir leider nicht zur Verfügung.)

Zusammenfassend kann man folgendes festhalten: 1. Der Monokulturcharakter der landwirtschaftlichen Exporte ist abgemildert worden; die Ausfuhrstruktur hat sich dahingehend verändert, daß nunmehr 30,7 % der Exporte gewerbliche Güter sind, was weniger Abhängigkeit von unvorhersehbaren Preisschwankungen für einzelne Produkte auf dem Weltmarkt, und eine stabilere Außenhandelsstruktur beinhaltet. 2. Die Erlöse aus dem Export von landwirtschaftlichen Produkten sind kontinuierlich gestiegen, (ca. 7 % jährlich), was eine gute Basis für die Industrialisierung des Landes darstellt. 3. Die Abhängigkeit von Einfuhrprodukten für die Ernährung konnte gesenkt

werden; die Leistungsfähigkeit der Landwirtschaft hat sich also auch hier verbessert.

Dies alles sind, wie mir scheint, zusammen mit anderen Momenten, die in anderen Abschnitten dieser Arbeit behandelt wurden, Anzeichen dafür, daß seit den 50er Jahren eine nicht zu unterschätzende Entwicklung der Produktivkräfte des Landes stattgefunden hat, und eine Verallgemeinerung der kapitalistischen Produktionsweise vorsichgegangen ist. Auf jeden Fall kann keineswegs die Rede davon sein, daß wir es hier mit Stagnation zu tun hätten, wie in pauschalen Analysen über die Entwicklungsländer oft zu hören ist.

Zum Verhältnis von Landwirtschaft und importsubstituierender Industrialisierung (ISI)

Die Landwirtschaft, (100) besser: die Exporte dieses Sektors spielen eine entscheidende Rolle bei der Industrialisierung jener Länder, die diese Industrialisierung auf dem Wege der Importsubstitution beschreiten. Die entscheidende Rolle die hier die Landwirtschaft spielt, ist die, daß sie mehr oder weniger die Mittel bereitstellen muß, womit die notwendigen Kapitalgüter und Produktionsinputs eingeführt werden können. Da eine Produktionsmittelindustrie im Lande nicht in der ersten Phase der Importsubstitution errichtet werden kann, muß der "Substitutionssektor", der in erster Linie Konsumgüter herstellt, die notwendigen Kapitalgüter aus dem Ausland beziehen. Die notwendigen fremden Devisen müssen zuerst erworben werden, und hier fällt diese Aufgabe indirekt der Landwirtschaft zu. In den 60er Jahren wurde dank der ZAWG der landwirtschaftliche Sektor zum Teil dadurch entlastet, daß der gewerbliche Sektor in der Lage war, am Export selbst zu partizipieren. Es ist schon erwähnt worden, daß Ende der 60er Jahre über 30 % der Exporte aus dem gewerblichen Sektor kamen.

Das ist zweifelsohne eine Tatsache, die dem Industriesektor zugute kam.

Es bleibt jetzt zu untersuchen, wie groß der Beitrag der Landwirtschaft zu der Zahlungsbilanz war, oder in-

direkt: welche Mittel frei wurden, um die Einfuhren zu finanzieren. Folgende Tabelle gibt Auskunft über den Netto-Beitrag der Landwirtschaft zu der Handelsbilanz (Mill. v. Quetzales zum Marktpreis):

	1956	1964	1966
Landwirtschaftliche Exporte	118,6	157,9	187,0
Landwirtschaftliche Importe und Inputseinfuhr für die Landwirtschaft	-28,8	-41,8	-37,9
Saldo	89,8	116,1	149,1

Quelle: Flechter/Graber/Merrill/Thorbecke, a.a.O., S. 49, Tab. 3.7.

Den Beitrag zur Zahlungsbilanz zu errechnen, war nicht möglich, da das Auslandskapital, das in die und aus der Landwirtschaft floß, nicht zu ermitteln war. Der Netto-Beitrag zur Handelsbilanz kann auch etwas zu hoch angesetzt sein, da es nicht möglich war, alle importierten Inputs für die Landwirtschaft zu identifizieren. (101)

Eine der wichtigen Prämissen, die für das Scheitern der ISI verantwortlich gemacht werden, basiert auf der Annahme, daß die Landwirtschaft, die ihr zugewiesenen Rolle (102) - Erhöhung des Exports, um die Mittel freizulegen, die notwendig sind, um die Einfuhr von Inputs und Kapitalgütern bezahlen zu können - und Erhöhung der Produktion von Lebensmitteln einerseits, um eine wachsende Stadtbevölkerung ernähren zu können, andererseits um die Importe von Lebensmitteln auf ein Minimum zu reduzieren, und so die Zahlungsbilanz des Landes zugunsten der Einfuhr von industriellen Gegenständen entlasten zu können - einfach nicht erfüllen könnte. (103) Die reale Entwicklung zeigt uns aber, daß

"die Modernisierung der Landwirtschaft (die Technisierung und Mechanisierung, die Einführung hoch ertragreicher Pflanzensorten und andere verbesserte Eingangsleistung, die Verlagerung der Agrarkrediten etc.) schreitet in mehreren Ländern mehr oder weniger rasch voran, aber (und das ist das entscheidende Moment)

sie kommt in aller Regel nur einer kleinen, privilegierten Zahl landwirtschaftlicher Güter zugute, denjenigen nämlich, die verstärkt zur Steigerung des Gesamtwachstums beitragen und in deren Händen der größere Teil des landwirtschaftlichen Einkommens konzentriert ist." (104)

Damit entfällt das fast zur Dogma erhobene Postulat der allgemeinen "Misere" des Landwirtschaftssektors in allen Entwicklungsländern. Wie schon anderswo in diesem Abschnitt gezeigt, weist das Beispiel Guatemala darauf hin, daß bei (oder trotz) unveränderter Agrarstruktur die Landwirtschaft durchaus in der Lage gewesen ist, die Entwicklung der Produktivkräfte und Produktionsverhältnisse (Produktionsweise) in der Landwirtschaft voranzutreiben.

Nun soll selbstverständlich nicht ins Gegenteil verfallen und dieser Tatbestand verallgemeinert werden. Sicherlich gibt es Unterschiede zwischen den lateinamerikanischen Ländern. Für Guatemala hat aber diese Prämisse während der 60er Jahre keine Gültigkeit.

Der Beitrag der Landwirtschaft zur Arbeitsplatzbeschaffung.

Am Problem der Kapazität der Landwirtschaft, Arbeitsplätze zu schaffen, zeigt sich der widersprüchliche Charakter der kapitalistischen Entwicklung Guatemalas; ähnlich wie beim gewerblichen Sektor ist dieser Zweig der Wirtschaft nicht in der Lage, die wachsende Bevölkerung mit Arbeitsplätzen zu versorgen. Die Frage, inwieweit sich das früher oder später zu einem ernstlichen Hemmnis für die Entwicklung der Produktivkräfte entwickeln wird, ist die Grundlage heftiger Diskussionen und Meinungsverschiedenheiten zwischen verschiedenen Entwicklungsländertheoretikern. (105) Alle theoretischen Implikationen hierzu können wir im Rahmen dieser Arbeit nicht behandeln, so daß wir uns hier auf einige Erscheinungsmerkmale beschränken müssen.

In der Zeit von 1950 bis 1969 hat sich der relative Anteil, der in der Landwirtschaft Beschäftigten ver-

ringert, (106) die absolute Zahl hat zwischen 1950/64 von 659,000 auf 861,000 zugenommen. (107) Die Beschäftigungssituation ist in den letzten Jahren akuter geworden, nicht zuletzt bedingt durch eine ungünstige Altersstruktur der Bevölkerung, welche zur Folge hat, daß die arbeitsfähige Bevölkerung wesentlich schneller wächst als die Gesamtbevölkerung, die schon um ca. 3 % pro Jahr wächst. (108) Die Absorbationsmöglichkeiten der Landwirtschaft können dieses Bevölkerungswachstum nicht auffangen. Die Beschäftigung in der Landwirtschaft wächst um etwa 2 % p.A., (109) die meisten der neuen Arbeitsplätze befinden sich aber innerhalb der Minifundienwirtschaft. Die Konsequenzen dieses Prozesses (Atomisierung und weitere Pauperisierung der Minifundien) haben wir schon oben erwähnt. (110)

Es gibt einige Momente, welche verhindern, daß diese akute Beschäftigungsproblem explosionsartig an die Oberfläche tritt. Hierzu gehört die Möglichkeit der Campesinos, sich während eines Teils des Jahres auf den Latifundien zu verdingen. Die wachsende Exportproduktion benötigt während der Erntezeit eine große Zahl von Arbeitskräften. So ist geschätzt worden, daß während der Erntezeit an der Küste etwa zwischen 300,000 bis 400,000 Campesinos aus dem Hochland in Latifundien beschäftigt sind. (111)

Daß in Guatemala diese Form von Wanderarbeit nicht solche katastrophalen sozio-ökonomische Ausmaße annimmt, wie z. B. im vorrevolutionären Cuba oder Chile, liegt im "natürlichen komplementären Charakter" zwischen der Minifundienwirtschaft des Hochlandes und der Latifundienwirtschaft an der Küste.

Ein Campesino mit einer Parzelle zwischen 0,7 Ha. bis 2,5 Ha. findet ca. 50-100 Tage im Jahr auf seinem Land Arbeit. (112) Die Ernte ist für ihn im September zu Ende, von diesem Zeitpunkt an findet er weder auf seiner Parzelle noch im Hochland Arbeit. Campesinos mit noch weniger Land sind schon seit August arbeitslos. (113) Die Kaffeernte findet vom September bis November statt, die von Zuckerrohr etwa ab Oktober bis Februar und die

von Baumwolle von November bis Januar. Das heißt also, daß gerade zu dem Zeitpunkt, an dem der Campesino auf seiner Parzelle keine Arbeit hat, er sich auf den Latifundien verdingen kann. Wenn die Ernte an der Küste zu Ende ist (etwa im Januar), kann er wieder in das Hochland zurückkehren und seine Parzelle für die neue Ernte vorbereiten.

Beide Tätigkeiten haben also einen komplementären Charakter, und tragen zweifelsohne dazu bei, daß die Beschäftigungsproblematik in der Landwirtschaft entschieden gemildert wird. Wie lange das noch so bleiben wird, hängt von vielen Faktoren ab - und es ist schwer eine Prognose zu wagen, da vieles auch von der politischen Artikulierung und dem sozialen Verhalten der Hochlandscampesinos abhängt. Als wichtiges Gegenmoment wirkt die Verallgemeinerung der kapitalistischen Produktionsweise in der Landwirtschaft. Diese Verallgemeinerung hat zur Folge, daß der Mehrwert aus den Plantagen zunehmend investiert wird, und ein großer Teil dieser Investitionen in die Mechanisierung der Landwirtschaft eingeht, "in order to reduce dependence on the local labor force and to limit 'labor problems'" (114) mit dem Resultat, "...that fewer work opportunities and lower gross wages are offered...".(115)

Ein auch nicht zu unterschätzendes Moment ist die handwerkliche und allgemein kommerzielle Tätigkeit der Minifundistas, die ebenfalls komplementär zu der Landwirtschaft betrieben wird. Diese Tätigkeit trägt ohne Zweifel ebenfalls zur Minderung der Beschäftigungsproblematik bei. (116) Über die nicht zu unterschätzende Rolle kommerzieller und gewerblicher Tätigkeiten, welche auf dem Minifundium "basieren", und bis jetzt in der wissenschaftlichen Literatur über Guatemala oder ähnliche Länder kaum berücksichtigt worden sind, und die zweifellos eine eminent wichtige Rolle spielen (sowohl was die Beschäftigungsproblematik und die Kapitalakkumulation, wie auch was die politische Ebene anbetrifft) seien hier folgende Beobachtungen wiedergegeben, die in einer typischen Minifundista-Gegend Guatemalas gemacht wurden, und die soziale Schichtung (117) dieser Region

betreffen: (118)

Minifundista

Eigentümer von
Parzellen zwischen
0,7 Ha. bis 8,5 Ha.

Eigentümer und Päch-
ter von Parzellen
kleiner als 0,7 Ha.

Händler (Kapital Q 200,-
bis Q 1,000)
Transportunternehmer (Be-
sitzer eines Lastwagens, od.
Lastautos, oder Bus. In d. Re-
gel 1 Vehikel, selten mehr.
Kapitalaufwand bis zu
Q 25,000)
Metzger (Kapital ca.
Q 1,000,-)
Kalkerzeuger.
Mühlenbesitzer.
Schneider.
Maultierbesitzer.
Schafzüchter (Herde von 12
Tiere und mehr.
Waldbesitzer

Lohnarbeiter
Hausierer
Landarbeiter
Holzfäller
Saisonarbeiter in der
großen Küstenplantagen.
Kleine Handwerker
Kleinangestellter (Ge-
meinde)
Schuhputzer

Kaufen Arbeitskraft

Verkaufen Arbeitskraft

Quelle: J. L. Herbert, "Una Comunidad frente al capita-
lismo de una estructura social", in: Revista Mexicana
de Sociología, Vol. XXXII, Nr. 1, Januar-Februar 1970,
S. 119-145, hier S. 134.

Steuerpolitik und Landwirtschaft.

Ein wichtiger Hebel des Staates für die Verallgemeine-
rung der kapitalistischen Produktionsweise und die Ent-
wicklung der Produktivkräfte ist die Steuerpolitik, in
diesem Fall diejenige, die auf die Landwirtschaft ange-
wandt wird. Sie kann als Instrument zur Förderung der
Kanalisation der Investitionen in bestimmter Richtung
und zur Erhöhung der Produktion dienen. Die Steuerpoli-
tik in der Landwirtschaft ist bis jetzt von höchst kon-
servativem Charakter gewesen. Direkte Steuern spielen
kaum eine Rolle. Einkommens- und Vermögenssteuer existie-
ren zwar in Guatemala, beide aber tragen kaum zu den
Einnahmen des Staates bei. Steuern, die brach liegende

Ländereien belasten, sind als Surrogat für die Agrarreform, nach dem konterrevolutionären Sturz in den 50er Jahren eingeführt worden, (119) spielen aber weder eine Rolle für die Einnahmen des Staates noch für die Agrarstruktur, da sie äußerst niedrig und leicht zu umgehen sind. (120) Die Steuereinnahmen haben fast nur die Form von indirekter Steuer; am wichtigsten ist hier die Exportsteuer. Die Kaffeeexportsteuer (1967) macht allein etwa 80 % aller landwirtschaftlichen Steuern aus. (121) Die Steuern aus der Landwirtschaft trugen im selben Jahr nur etwa zu 6,5 % zu den gesamten Steuereinnahmen des Staates bei. (122) Bis jetzt ist also dieser Hebel kaum eingesetzt worden, um die Entwicklung der Landwirtschaft zu beschleunigen.

Anmerkungen zum Abschnitt: Der Agrarsektor

- 1) J. M. Alfonso, Guatemala Unterentwicklung und Gewalt, 162 S., Frankfurt/M., 1971, hier S. 83, und J. L. Paredes Moreira, Reforma Agraria. Una Experiencia en Guatemala, S. 189, Guatemala 1963, hier S. 13 ff.
- 2) C. L. Jones, Guatemala. Past and Present, 420 S., New York 1966 (zuerst 1940), hier S. 13 ff.
- 3) Ebd., S. 113-167.
- 4) Carlos A. E. Hegel, Die Historische Entwicklung der Plantagenwirtschaft in Guatemala bis zum Ende des 19. Jahrhunderts, 63 S., Dissertation von 1930, München 1930, hier S. 15-45.
- 5) Ebd., S. 15-45.
- 6) Ebd., S. 45.
- 7) Tenencia de la Tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola. Guatemala, Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola (CIDA), 244 S., Washington, D.C. 1965, hier S. 14.
- 8) J. M. Alfonso, a.a.O., S. 83-84.
- 9) Ebd., S. 84.
- 10) Hegel, a.a.O., S. 1 ff.
- 11) Vgl. Jones, a.a.O., S. 113 ff.
- 12) Quellen hierzu: Tenencia de la tierra... (CIDA-Guatemala), a.a.O., S. 36 ff.; Whetten, a.a.O., Kapitel 5 und 8; R. Menjivar, Reforma Agraria, Guatemala - Bolivia - Cuba, S. 475, San Salvador 1969, S. 117-208; Monteforte Toledo, a.a.O., S. 433-37; J. L. Paredes Moreira, a.a.O., passim.
- 13) Art. 1 und 3 Ley de Reforma Agraria, abgedruckt in: Menjivar, a.a.O., S. 176-208, hier S. 177.
- 14) Tenencia de la tierra... CIDA-Guatemala, a.a.O., S. 42.
- 15) Ebd., S. 47.
- 16) J. M. Alfonso, a.a.O., S. 92.
- 17) Ebd., S. 92.
- 18) Monteforte Toledo, a.a.O., S. 442.
- 19) Tenencia de la Tierra... CIDA-Guatemala, a.a.O., S. 49.
- 20) J. M. Alfonso, a.a.O., S. 92.
- 21) Vgl. Paredes Moreira, a.a.O., S. 163 ff.

- 22) Vgl.: Tenencia de la Tierra... CIDA-Guatemala, a.a.O., S. 52.
- 23) Vgl.: Monteforte Toledo, a.a.O., S. 444; Whetten, a.a.O., S. 166-73; Tenencia de la Tierra... CIDA-Guatemala, S. 45-54.
- 24) Vgl.: Whetten, a.a.O., S. 169.
- 25) Vgl.: Economic Survey of Latin America 1970, ECLA, New York 1972, S. 43.
- 26) Vgl.: Monteforte Toledo, a.a.O., S. 416.
- 27) Vgl.: Ebd., S. 418.
- 28) Vgl.: Ebd., S. 424.
- 29) Vgl.: R. A. Orellana G., "Algunos Rasgos de la Estructura Agropecuaria en Guatemala", in: Economía, Universidad de San Carlos de Guatemala, Año VI, abril-junio 1968, No. 16, S. 5-29, hier S. 25.
- 30) Das sind Landarbeiter, die neben ihrem Lohn ein Stück Land vom Grundbesitzer als Arbeitsentgelt erhalten.
- 31) Orellana G., a.a.O., S. 26.
- 32) Vgl.: M. Villacorta Escobar, "Comunidades v. Minifundios", in: Economía, Universidad de San Carlos de Guatemala, Año IV, diciembre 1966, No. 12, S. 62-71, hier S. 62 ff.; und Monteforte Toledo, a.a.O., S. 425-26.
- 33) Vgl.: Adams, R., Encuesta sobre los ladinos en Guatemala, Guatemala SISG, 1956, hier S. 77 ff.
- 34) Fletcher/Graber/Merrill/Thorbecke, Guatemala's Economic Development: The Role of Agriculture, S. 212, Iowa State University Press, Ames, Iowa 1970, hier S. 62; und Monteforte Toledo, a.a.O., S. 427-28.
- 35) Tenencia de la Tierra... CIDA-Guatemala, a.a.O.
- 36) S. Barraclough (Ed.), Agrarian Structure in Latin America. A Resume of the CIDA Land Tenure Studies of: Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Peru. S. 351, Lexington, Mass. 1973, hier S. XVII.
- 37) Zur Zusammenfassung dieser theoretischen Ansätze und ihrer Kritik vgl.: A. Martinelli, "Dualismus und Abhängigkeit. Zur Kritik herrschender Theorien", in: Imperialismus und strukturelle Gewalt, Hrg. v. D. Senghaas, S. 405, Frankfurt/M. 1972, S. 356-378.
- 38) Fletcher/Graber, Merrill/Thorbecke, a.a.O., S. 23.
- 39) Wie die Autoren des Buches: Guatemala's Economic Development: The Role of Agriculture. Kritisch hierzu vgl. unter anderem: A. G. Frank, On the 'Indian Problem' in

- Latin America, in: A. G. Frank, Capitalism and Underdevelopment in Latin America, S. 344, New York 1969 (Paperback), S. 121-142.
- 40) Zu diesem Begriff vgl.: A. Córdova, "Beschäftigungslage, Arbeitslosigkeit, Marginalität und Einkommensverteilung in Lateinamerika", in: A. Córdova, Strukturelle Heterogenität und wirtschaftliches Wachstum, Frankfurt/M. 1973, S. 7-54, hier bes. S. 26 ff.
- 41) Fletcher/Graber et al, a.a.O., Fußnote 34.
- 42) Ebd., S. 23.
Andere neuere Studien über den Agrarsektor Guatemalas halten ebenfalls an dieser These fest. So z.B. die sonst recht interessante Studie von M. Gollas Quintero, History and Economic Theory of Guatemalan Indian Economy, Univ. of Wisconsin, Ph. D. 1969, University Microfilm Inc., An Arbor, Michigan.
- 43) Banco de Guatemala. Estudio Económico... 1968, a.a.O., S. 36-37, Tab. 11-4.
- 44) Flechter/Graber et al, a.a.O., S. 44.
- 45) J.-L. Herbert, "Una Comunidad frente al capitalismo de una estructura social", in: Revista Mexicana de Sociología, Año XXXII, Vol. XXXII, No. 1, Enero-Febrero, 1970, S. 119-145.
- 46) Ebd., Fußnote 7, S. 144.
Vgl. auch weiter unten in unserer Arbeit Abschnitt über "Arbeitsplatzbeschaffung in der Landwirtschaft", S. 109 ff.
- 47) Tenencia de la Tierra... CIDA-Guatemala, a.a.O., S. 56 u. 57; und Barraclough, a.a.O., S. XVIII.
- 48) Ebd.
- 49) Ebd.
- 50) Ebd.
- 51) Fletcher/Graber et al, a.a.O., S. 58.
- 52) R. A. Orellana, G., a.a.O., S. 14.
- 53) Monteforte Toledo, a.a.O., S. 419 und 421.
- 54) Ebd., Tab. S. 419.
Vgl. weiter unten die Tabelle auf S.250 in dieser Arbeit.
- 55) Vgl. Fußnote 54.
- 56) Fletcher/Graber et al, a.a.O., S. 62.
- 57) Barraclough, a.a.O., S. 235-36.

- 58) Fletcher/Graber et al, a.a.O., S. 71.
- 59) Ebd., Tabellen S. 69 u. 70.
- 60) Ebd.
- 61) Una política para el desarrollo económico de Guatemala, a.a.O., S. 140.
- 62) Ebd.
- 63) Ebd.
- 64) Fletcher/Graber et al, a.a.O., Tab. 3.8., S. 52.
- 65) Ebd., S. 51.
- 66) Barraclough, a.a.O., S. 25.
- 67) Vgl.: Ebd., S. 28.
- 68) Vgl.: Ebd., S. 25.
- 69) Vgl.: Ebd., S. 28.
- 70) Vgl. hierzu als Kontrast das sehr lehrreiche Beispiel der ostpreußischen Gutsbesitzer in: H. Rosenberg, Probleme der deutschen Sozialgeschichte, Frankfurt/M., 1969, S. 21-22, und 62-63: "Als Pioniere des landwirtschaftlichen Fortschritts und scharf kalkulierende Gutswirtschaftsunternehmer jedoch lieferten die bürgerlichen Junker zu jener Zeit, wie bereits im 18. Jahrhundert die Domänenpächter, das Vorbild für die Umstellung auf die modernen Marktverhältnisse. Trotz der Rittergutsprivilegien...gab es auch für die adligen Gutsbesitzer im Konjunkturwandel der Konkurrenzwirtschaft fortan nur noch eine Gewähr für Erfolg: die Rentabilität.
"Der radikale Besitz- und Personalwechsel während der Agrardepression von 1806-1837 beschleunigte den Übergang zur 'rationellen Landwirtschaft'... Nicht die Grundrente und herrschaftlichen Rechte, sondern der Unternehmergewinn bildete mehr denn je zuvor die Grundlage des Einkommens. Abgesehen von den größeren ständesherrlichen Fideikommissen wurde für den privaten ostdeutschen Gutsbesitz die Selbstbewirtschaftung in der Form von großen Betrieben, nicht die Verpachtung ganzer Güter, geschweige ihre Parzellierung, zur Regel. Bereits um die Mitte des 19. Jahrhunderts bildete die adlig-bürgerliche Gutsaristokratie eine einheitliche Unternehmerschicht, die...in ihren Geschäftsmethoden und wesentlichen sozialen Charakterzügen von den meist bürgerlichen Industrieunternehmern sich grundsätzlich nicht mehr unterschied." (...)
"Die Rolle, die die süd- und westdeutschen Großgrundbesitzer im Landwirtschaftsleben spielten, beschränkte sich häufig auf die des Großrentners. Ihr Kapitaleinkommen diente in erster Linie der Finanzierung von Konsumenten-, gelegentlich auch von Mäzenateninteressen. Sie unterscheiden sich in ihren Einkommensquellen und

in ihrer ökonomisch unproduktiven Lebensweise grundlegend von den viel zahlreicheren Rittergutsbesitzern im östlichen Deutschland, die von jeher in der Marktwirtschaft produktive Funktionen erfüllt hatten, aber erst seit der Bauernbefreiung sich völlig unzweideutig in eine 'offene' agrarkapitalistische Besitz- und Erwerbsklasse verwandelt hatten. Ihre Mitglieder waren, soweit sie nicht ihre Güter verpachteten, Großproduzenten und Großschuldner, die ihren Lebensunterhalt vornehmlich oder ausschließlich (Hervorhebung von mir) als Guts- wirtschaftsunternehmer verdienten."

- 71) Zu diesem Komplex vgl. Fußnote 70 und weiter: H. Mottek, Wirtschaftsgeschichte Deutschlands, Bd. II, Berlin (DDR) 1969, S. 122-23;
L. Kofler, Zur Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft, Neuwied und Berlin 1966, S. 410.
- 72) Vgl.: Una política para el desarrollo económico de Guatemala, a.a.O., S. 152; Fletcher/Graber et al, a.a.O., S. 135-36; Banco de Guatemala. Informe Económico 1969, a.a.O., S. 111-12, und 144.
- 73) Die Literatur hierzu ist zahlreich. Als neueste Erscheinung in deutscher Sprache vgl. E. Feder, Agrarstruktur und Unterentwicklung in Lateinamerika, Frankfurt/M. 1973; E. Feder (Hrg.), Gewalt und Ausbeutung, Lateinamerikas Landwirtschaft, Hamburg 1973.
- 74) Der für dieses Phänomen von Quijano (ders. Marginaler Pol der Wirtschaft, in: D. Senghaas (Hrg.), Peripherer Kapitalismus, Frankfurt/M. 1974, S. 298-341, insbes. S. 315 ff.) und anderen geprägte Begriff der "Marginalisierung" wird hier bewußt nicht verwandt. Vgl. Kap. 1.
- 75) R. Stavenhagen, "Agrarische Strukturen und Unterentwicklung in Afrika und Lateinamerika", in: Peripherer Kapitalismus, a.a.O., S. 276-297, hier S. 297.
- 76) Vgl.: K. Marx, Das Kapital, Bd. 1, Marx-Engels-Werke, Bd. 23, Berlin (DDR), 1962, S. 745.
- 77) L. Kofler, a.a.O., S. 138.
- 78) H. Mottek, a.a.O., S. 122, (Bd. II).
Vgl. auch: K. A. Wittfogel, Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft, (Raubdruck o.J., o. Erscheinungsort), S. 306-19.
- 79) K. Marx, Theorien über den Mehrwert II, Marx-Engels-Werke, Bd. 26.2, Berlin (DDR) 1967, S. 111.
- 80) Economic Survey of Latin America 1970, a.a.O., S. 189, Tab. 73; und Fletcher/Graber et al, a.a.O., S. 39.
- 81) Economic Survey..., a.a.O., S. 53-54, Tab. 25; und Fletcher/Graber, a.a.O., S. 40, Tab. 3.1.
- 82) Economic Survey... 1970, a.a.O., S. 39, Tab. 7.

- 83) Ebd.
- 84) Economic Survey of Latin America 1971, ECLA, New York 1973, S. 140, Tab. 66.
- 85) Fletcher/Graber et al, a.a.O., S. 39.
- 86) Ebd., S. 48, Tab. 3.6.; und Economic Survey... 1970, a.a.O., S. 192, Tab. 75.
- 87) Ebd.
- 88) Banco de Guatemala. Estudio Económico... 1969, a.a.O., S. 175, Tab.
- 89) Ebd. S. 158.
- 90) Errechnet nach: Flechter/Graber et al, a.a.O., S. 42, Tab. 3.3., und Economic Survey... 1970, a.a.O., S. 192, Tab. 75.
- 91) Fletcher/Graber et al, a.a.O., S. 41, Tab. 3.2.
- 92) Ebd.
- 93) "Situación del maíz en Guatemala", in: Informe Económico. Banco de Guatemala, Año XVII, abril/junio 1970, S. 1-36, hier S. 6 u. 8.
- 94) Ebd., S. 10.
- 95) Ebd., S. 20, der Wert dieser Exporte betrug Q 1,5 Mill.
- 96) Ebd., S. 20, und Fletcher/Graber et al, a.a.O., S. 14 ff.
- 97) Fletcher/Graber et al, a.a.O., S. 99-100.
- 98) Errechnet nach: Monteforte Toledo, a.a.O., S. 500, und Una política para el desarrollo económico de Guatemala, a.a.O., S. 143. -
- 99) Errechnet nach: Banco de Guatemala. Estudio Económico... 1969, a.a.O., S. 174, Tab. 1.5.3., und Una política para el desarrollo económico de Guatemala, a.a.O., S. 143.
- 100) Vgl.: D. Ernst, a.a.O., S. 356 ff. und die darin enthaltenden Literaturangaben.
- 101) Fletcher/Graber et al, a.a.O., S. 49.
- 102) Vgl. D. Ernst, a.a.O., S. 362 für eine höchst naive Einstellung.
- 103) Vgl. Ebd., S. 376.
- 104) Stavenhagen, a.a.O., S. 292.

- 105) Die Literatur hierzu ist so vielfältig - und dieses Problem wird bei jeder Studie über die EL behandelt, so daß es sich erübrigt, auf die Literatur hinzuweisen.
- 106) Vgl. oben "Beitrag der Landwirtschaft...".
- 107) Fletcher/Graber et al, a.a.O., S. 49.
- 108) Economic Survey... 1970, a.a.O., S. 35, Tab. 2.
- 109) Tenencia de la tierra... CIDA-Guatemala, a.a.O., S. 143.
- 110) Vgl. oben: "Zur Struktur der Landwirtschaft".
- 111) J. L. Schmid, The Role of Migratory Labor in the Economic Development of Guatemala. Univ. of Wisconsin, Ph. D. 1967, University Microfilms, Ann Arbor, Michigan.
- 112) Gollas-Quintero, M., a.a.O., S. 43.
- 113) Ebd.
- 114) Barraclough, a.a.O., S. 29.
- 115) Ebd.
- 116) J. L. Herbert, a.a.O., S. 132-34.
- 117) W. Hofmann, Grundelemente der Wirtschaftsgesellschaft, Reinbeck bei Hamburg 1969, S. 35 ff.
- 118) J. L. Herbert, a.a.O., S. 134.
- 119) Vgl. oben in dieser Arbeit.
- 120) Una política para el desarrollo económico de Guatemala, a.a.O., S. 152 ff.
- 121) Fletcher/Graber et al, a.a.O., S. 123.
- 122) Ebd.

Die natürliche Grundlage Guatemalas

Das Gebiet

Guatemala ist das nördlichste Land Zentralamerikas. Es grenzt im Westen und Norden an México, im Nord-Osten an Britisch-Honduras (1), und im Osten und Süd-Osten an Honduras und El Salvador. Guatemala hat im Süden einen ausgedehnten Küstenstreifen am Stillen Ozean und einen verhältnismäßig kleinen Küstenstreifen an der Karibischen See.

Das Gebiet umfaßt (2) 108, 889 Km² und ist somit etwa gleich groß wie die Deutsche Demokratische Republik (3). Trotz seines nicht als groß zu bezeichnenden Territoriums verfügt Guatemala über eine Mannigfaltigkeit an Böden und Klimata, so daß in ihm fast jedes der Menschheit bekannte landwirtschaftliche Produkt gedeihen kann (4). "Guatemala ist ungefähr so groß wie der Staat Ohio, jedoch weist es fast so viele geographische Unterschiede auf, wie die ganzen Vereinigten Staaten (von Amerika)." (5)

Politisch-administrativ ist Guatemala in 22 "Departamentos" unterteilt, welche mit wenigen Änderungen seit der Kolonialzeit bestehen. Diese Unterteilung ist völlig willkürlich und verdankt ihre Entstehung eher logistischen Überlegungen der Spanier, als irgend einer ökonomischen Rationalität. (6) Außerdem bedeutet dies eine sehr hohe administrative Belastung, da es eine Unzahl von winzigen Gebieten gibt, deren jedes mit einem eigenen Verwaltungsapparat versehen ist. (7)

Äußere Naturbedingungen

Die Menschen befinden sich im Laufe ihrer Wirtschaftsentwicklung (8) in permanenten Wechselwirkungen mit der Natur, was bedeutet, daß man von den "natürlichen Grundlagen und ihren Modifikationen im Lauf der Geschichte durch die Aktionen der Menschen" ausgehen und "die von den Menschen vorgefundenen Naturbedingungen, die geologischen, oro-hydrographischen, klimatischen und anderen

Verhältnisse" (9) berücksichtigen muß. Dabei gibt es zwei ökonomische Elemente der natürlichen Grundlagen, die auch geschichtlich nacheinander wirksam werden, zu unterscheiden. Den "natürlichen Reichtum an Lebensmitteln, also Bodenfruchtbarkeit, fischreiche Gewässer usw., und natürlichen Reichtum an Arbeitsmitteln, wie lebendige Wassergefälle, schiffbare Flüsse, Holz, Metalle, Kohle usw. In den Kulturanfängen gibt die erstere, auf höherer Entwicklungsstufe die zweite Art des natürlichen Reichtums den Ausschlag - Man vergleiche z.B. England mit Indien oder, in der Antiken Welt, Athen und Korinth mit den Uferländern des Schwarzen Meeres." (10)

Boden

Die natürlichen Produktivkräfte an Arbeitsmitteln sind bis in die heutige Geschichte Guatemalas im wesentlichen gleich geblieben. "Von aktueller Wirkung dagegen waren von den Anfängen der Seßhaftigkeit an die zur Produktion von Lebensmittel dienenden naturbedingten Produktivkräfte: Boden, Wärme und Wasser." (11)

60% des Gebietes Guatemalas besteht aus Gebirgs- und Hochland, der Rest, also 40% ist Tiefland und befindet sich im Norden und Nord-Osten der Republik, sowie auf einem ca. 80-120 Km breiten pazifischen Küstenstreifen im Süden. (12)

In dem Gebirgs- und Hochlandsgebiet trifft man Böden verschiedenen geologischen Ursprungs, die sich unterschiedlich für die Landwirtschaft eignen. Diese Böden sind teils aus Kalkstein, aus Schiefer, oder aus vulkanischer Asche. Nachteilig wirkt sich in diesem Gebiet die große Vielzahl an steilen Hängen aus, die natürlich die landwirtschaftliche Arbeit erschweren; wenn diese nicht mit Sorgfalt betrieben wird, tritt sehr schnell Bodenerosion ein. Andererseits ist das Hochland aber klimatisch angenehmer, bringt der Bearbeitung wenig Widerstand entgegen - keine tropischen Urwälder, Sümpfe, etc. - und ist für den Menschen gesünder als die Küstengebiete; daher arbeitet die Mehrheit der Bevölkerung seit Urzeiten hier und nicht an der Küste.

Das Küstengebiet und das Tiefland weisen auch Böden unterschiedlichen Ursprungs auf: Kalkböden, Seeaufschüttung, und Boden vulkanischen Ursprungs. (14) Sie eignen sich unterschiedlich zu landwirtschaftlichen Zwecken, verlangen von den Menschen mehr Anstrengungen, um sie zu kultivieren, und waren noch bis in die Gegenwart mit tropischen Krankheiten geplagt, (14a) weswegen sie lange Zeit relativ wenig bevölkert geblieben sind.

Wie schon oben angedeutet, lagen und liegen die dicht besiedelten Gebieten Guatemalas im freundlichen Hochland. Vor der Kolonialzeit entwickelten sich in diesem Gebiet auch die Indianischen Hochkulturen auf dem Territorium des heutigen Guatemala - ein Phänomen, das für ganz Lateinamerika zutrifft. "Das Hochlandgebiet Guatemalas erinnert in vieler Hinsicht an das Hochland Zentralmexikos. Es verfügt über reiche und fruchtbare Gebiete und zeigt ein ähnliches Nebeneinander von höher- und tiefergelegenen Zonen mit einer Vielfalt von Anbaumöglichkeiten auf einem relativ eng begrenzten Gebiet... Im Hochland von Guatemala bestanden keine Hindernisse für einen intensiven Verkehr, und die verschiedenen Täler waren durch günstige Verbindungswege leicht zu erreichen. Geht man von der Ökologie der vorspanischen Maya aus, so war dieses Gebiet innerhalb der Mayazone das reichste, fruchtbarste und für menschliche Ansiedlung am ehesten geeignet." (15) Indes muß hier eine Ausnahme gemacht werden. In Mesoamerika sind sowohl in subtropischen wie in tropischen Gebieten Hochkulturen entstanden, was die These von der Abhängigkeit der Kulturen vom Klima ab absurdum führt, (15a) diese Ausnahme betrifft die Mayakultur, die jedoch, als die Spanier nach Guatemala kamen, in diesem Gebiet schon untergegangen war. Dazu schreibt F. Katz: "Zum größten Teil ist sie dichter tropischer Urwald und heute fast menschenleer. Der Boden ist zwar für den Maisanbau geeignet, er kann aber nur unter schwierigen Bedingungen vor sich gehen...Die tropische Fauna dieses Gebiets gehörte und gehört heute noch zur unangenehmsten Mesoamerikas. Die verschiedensten Arten von Insekten, besonders Mücken und überdies Reptilien, gefährden den Reisenden. So

schwebt er auch heute in ständiger Gefahr, sich mit Malaria und Wurmkrankheiten zu infizieren. Auch zählt dieses Gebiet rohstoffmäßig zu den ärmsten der Mayazone. Lediglich Kalkstein ist in genügendem Maße vorhanden.

Gerade in diesem, seit Jahrhunderten unbewohnten Gebiet, in diesem unfruchtbarsten, ärmsten, am schwersten zugänglichen Teil der Mayazone, erreichte die Mayakultur ihre höchste Blüte. Daß es trotzdem zu diesem Aufschwung kam, stellt eines der schwierigsten Probleme dar, vor denen die Wissenschaft bis heute steht." (16)

Die natürlichen Regionen.

L.C. Stuart (17) teilt Guatemala nach einigen Kriterien wie Klimata und natürlichen Bedingungen, die für sie gemeinsam sind, in acht Regionen. Diese natürlichen Regionen sind von großer Bedeutung für die Erklärung der Siedlungsgebiete und ihre sozioökonomischen Merkmalen.

1. Region: Das departamento Petén und das Tiefland des karibischen Meeres.

Sie ist eine tropische Zone mit niedrigerer Höhe, sehr warm, und mit viel Regen. Die Bodenqualität ist sehr unterschiedlich, trotzdem eignet sie sich gut für die Landwirtschaft. Dessenungeachtet hat sie bis heute wenig Bedeutung für die agrarische Produktion des Landes, obwohl sie 45% der gesamten Oberfläche des Landes ausmacht. Hier leben nur ungefähr 0,5% der Bevölkerung Guatemalas. (18) Bis jetzt ist sie wenig erschlossen und sehr schlecht zu erreichen, da Straßen fast vollständig fehlen.

2. Region: Nördliche Gebirgszone und Täler

Dies ist ein Gebiet mit einer tropischen und einer subtropischen Zone. Eine Gebirgskette durchkreuzt diese Region, und es entstehen Zonen mit milden und warmen Temperaturen. Es regnet sehr viel. Die Bodenqualität ist sehr unterschiedlich, es gibt aber Zonen von extrem hoher Fruchtbarkeit. (19)

Diese Zone ist bis heute wenig erschlossen und die wenigen Straßen, die es gibt, sind von sehr schlechter Qualität. Von Bedeutung sind nur die Kaffeplantagen dieser Gegend.

3. Region: Orographisches System Chuacús - Minas - Mico.

Diese Region ist ein subtropisches Gebirgsgebiet mit mildem Klima, es regnet fast das ganze Jahr hindurch, der Boden ist im allgemeinen von schlechter Qualität und wenig für die Landwirtschaft geeignet. Dieses Gebiet dient als natürliche Barriere zwischen den nord-östlichen Regionen und dem Zentrum des Landes.

4. Region: Zentrale Täler.

Diese Region hat verhältnismäßig wenige Gebirge. Das Klima ist warm und der jährliche Niederschlag ist, gemessen an anderen Landesteilen, nur gering. Sie gehört zur tropischen Zone. Der Boden ist von unterschiedlicher Qualität, und dort wo er bewässert wird, werden Citrusfrüchte und Zuckerrohr angebaut.

5. Region: Östliches Hochland.

Dieses Gebiet hat eine tropische und subtropische Zone mit unterschiedlichem Klima. Die Bodenqualität ist ungleichmäßig verteilt, aber die schlechten Böden bilden die Mehrheit. Tabak und Viehhaltung (Rinderhaltung) sind die Schwerpunkte der Agrarproduktion.

6. Region: Westliches Hochland.

Diese Zone ist ein subtropisches und mildes Gebiet, das durch seine vielen Berge charakterisiert ist. Das Klima ist mild bis kühl. Man findet Böden von mittlerer bis guter Qualität; in höheren Lagen gibt es Wälder und Weiden, in tieferen Lagen werden Weizen, Früchte und andere Produkte angebaut. Diese Zone ist gut erschlossen, sie verfügt über das beste und dichteste Straßennetz des Landes. In diesem Gebiet lebt die Mehrheit der Bevölkerung Guatemalas, umfaßt aber nur 15% des gesamten Gebiets der Republik.

7. Region: "Bocacosta del Sur".

Dieses Gebiet zwischen der tropischen und subtropischen

Zone ist besonders gebirgig. Hier befinden sich die fruchtbarsten Böden Guatemalas. Das Klima ist mild. Die tropische Zone dieses Gebietes ist fast völlig kultiviert, in erster Linie mit Kaffee. In dieser Region regnet es viel während der Regenzeit. Im Osten regnet es weniger, so daß sich hier gegenüber dem Westen die landwirtschaftliche Nutzung verändert. In der subtropischen Zone dieses Gebiets findet man fast ausschließlich Wald.

8. Region: Pazifisches Küstengebiet.

Das pazifische Küstengebiet ist eine tropische Zone ohne Gebirge, und das Klima ist besonders heiß. Es regnet nicht so viel wie an der "Bocacosta", was der landwirtschaftlichen Nutzung zugute kommt. Der Boden ist von sehr guter Qualität und eignet sich besonders für die tropische Landwirtschaft. Die Plantagenwirtschaft Guatemalas konzentriert sich besonders in dieser Zone.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die natürliche Fruchtbarkeit des Bodens in einigen Regionen besonders groß ist; Wärme, Wind und Regen, die über diese natürliche Fruchtbarkeit mitentscheiden, sind gerade für diese Gebiete sehr positiv; beide Momente zusammen mit der Einwirkung des Menschen entscheiden letzten Endes über die ökonomische Fruchtbarkeit des Bodens.

Natürliche Reichtümer

Bodenschätze

Bis heute sind keine systematischen Untersuchungen über die geologische Beschaffenheit bzw. Rohstoffreichtümer Guatemalas erstellt worden. (20) Man weiß also nichts präzises über die Bodenressourcen des Landes. Die bisherigen Entdeckungen sind mehr auf Zufall zurückzuführen. Es wird daher nur kurz erörtert, was bis jetzt bekannt ist.

Eisen. Bis heute sind nur kleine Eisenerzlager gefunden worden, die von keiner kommerziellen Bedeutung sind. (21)

Kohle. In der Gegend von Izabal (nord-östlich der Republik) sind Koleablagerungen entdeckt worden, welche eine kommerzielle Ausbeutung rechtfertigen. (22) Bis jetzt wurde aber in dieser Richtung nichts unternommen was unverständlich bleibt, da Guatemala bis jetzt über keine Energiequellen außer Holz und Holzkohle verfügt. Erdöl wird eingeführt und der restliche Energiebedarf (außer Elektrizität, die wiederum zum größten Teil mit Hilfe von Erdöl gewonnen wird) wird mit Holz und Holzkohle gedeckt. Das hat zur Folge, daß mit den Wäldern Raubbau getrieben wird, der schon heute katastrophale Ausmaße angenommen hat, und seinerseits die Bodenerosion beschleunigt. Schon 1950 wurden 406, 123 metrische Tonnen Holz und Holzkohle bei einer Bevölkerung von 2,7 Mill Einwohner verbraucht, heute werden es noch mehr sein. (23)

Erdöl. Die ersten Explorationen gehen auf das Jahr 1900 zurück. Erst ab 1956 wurden die Explorations- und Bohrarbeiten intensiviert, aber bis heute sind keine kommerziellen Erdöllagerungen entdeckt worden. (24) Trotzdem besteht die Möglichkeit, daß zwei Reviere fündig werden, und zwar einmal im Norden, wo die Sedimentzonen eine Prolongation der mexikanischen sind, aus denen in Mexiko schon mehrere Millionen Barrels gefördert wurden. (25) Auch an der pazifischen Küste bestehen Möglichkeiten Erdöl zu finden. Das Revier besteht aus Sedimenten der Tertiärbildung und geophysikalische Studien zeigen Anomalien, welche das Vorhandensein von Erdöl möglich erscheinen lassen. (26)

Nickel. Erzlager dieses Minerals sind in großen Mengen im departamento Izabal im Norden gefunden worden, und werden für die nächste Zukunft die größte mineralische Exploitation in der Geschichte Guatemalas bedeuten. (27) Diese Entdeckung führte zu großen Meinungsverschiedenheiten in der Öffentlichkeit Guatemalas, da die Exploitation dieses Erzlagers, das von enormer ökonomischer Bedeutung für das Land ist, ausschließlich in den Händen des US-amerikanischen Auslandskapitals liegt. (28)

Andere mineralische (metallische und nicht-metallische)

Rohstoffe sind bis jetzt nur in unbedeutenden Mengen gefunden worden. Nur Blei hat eine gewisse Rolle gespielt, und ist seit dem Zweiten Weltkrieg in kleinen Mengen exportiert worden, spielt indessen heute kaum noch eine Rolle. (29)

Nutzwälder

Alle Waldformationen Guatemalas sind natürlichen Ursprungs. Es gibt kaum neue bzw. künstlich angelegte Wälder, die weder heute noch in Zukunft von ökonomischer Relevanz sind.

Die kommerziellen Bestände an Holz sind heute recht unterschiedlich. Während im Zentralhochland und an der pazifischen Küste die Wälder fast total ausgerodet wurden, teils, wie im Hochland, wegen irrationaler und räuberischer Ausbeutungsmethoden (in erster Linie für Energiezwecke), teils, wie an der pazifischen Küste, wegen der Expansion der Plantagen, die die Vernichtung der Wälder nötig machte, und der planlosen Zerstörung durch die kommerzielle Holzproduktion. Daher sind die Bestände im Norden der Republik von sehr großer ökonomischer Bedeutung.

Die F. A. O. kam in einer Studie über die Ausmaße der kommerziellen Holzbestände nur im Departament Petén zu folgendem Ergebnisse: 82,3% (oder 2,8 Mill. Ha.) der Fläche dieses Departaments wird von produktiven Wäldern eingenommen. Nach den notwendigen Investitionen und Inbetriebnahme von Straßen und Holzverarbeitungsbetrieben kann diese Region 5 Mill. Kubikmeter Holz jährlich produzieren. Dieses Produktionsvolumen wird bei einem Renovierungsturnus der Wälder von 30 Jahren erreicht. In Geld ausgedrückt sind das ca. 100 Mill. Dol. jährlich. (30) Diese Holzproduktion ist zum größten Teil für den Export gedacht. Wenn man bedenkt, daß der Export Guatemalas 1967 etwa 200 Mill. US-Dol. ausmachte, (31) erkennt man das Ausmaß dieser Ressourcen und ihre ökonomische Bedeutung.

Fischereiressourcen.

F.A.O.-Experten, die in Guatemala gearbeitet haben,

sind der Meinung, daß die natürlichen Fischressourcen des Landes weder besser noch schlechter als die von anderen Lateinamerikanischen Ländern sind, aber bis heute sind sie ungenutzt geblieben. Es gibt bis heute auch keine Untersuchungen über das Ausmaß dieser Ressourcen bzw. werden erst jetzt Anfänge gemacht. Diese tierische Eiweißquelle spielt in der Diät der Bevölkerung überhaupt keine Rolle. In Anbetracht eben des Mangels an tierischem Eiweiß kann dies für die Ernährung von sehr großer Bedeutung werden. (32)

Anmerkungen zum Abschnitt "die natürliche Grundlage Guatemalas".

- (1) Dieses Territorium, 22,900 Km² groß, wird von Guatemala beansprucht. Zur Geschichte der Auseinandersetzung zwischen Guatemala und Großbritannien siehe z. B.: Humphrey, R. H.: The diplomatic History of British Honduras 1638-1901, Oxford University Press, London 1961, IX, 196 S.
- (2) A. Guerra Borges: Geografía Económica de Guatemala, Bd. 1, Ed. Universitaria, Guatemala 1969, 422 S., hier S. 19.
- (3) Das Staatsgebiet der DDR ist 108,173 Km². DDR-Wirtschaft, Hrg. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin, Frankfurt/M. 1971, 384 S., hier S. 27.
- (4) N. L. Whetten: Guatemala The Land and the People, New Haven/London: Yale Univ. Press 1965³, 399 S., hier S. 3.
- (5) A. a. O., S. 3
- (6) M. Monteforte Toledo: Guatemala. Monografía Sociológica, México: Universidad Nacional Autónoma de México 1965², 682 S., hier S. 29-30.
- (7) Ein Land wie die DDR, das gleich groß wie Guatemala ist, aber 3 mal mehr Einwohner hat, ist politisch-administrativ in 15 Bezirke unterteilt. DDR-Wirtschaft, a.a.O., S. 27.
- (8) "Unter den Begriff der wirtschaftlichen Entwicklung subsumieren wir nach Marx sämtliche relevanten Daten, die zu einer strukturellen und gesellschaftlichen Veränderung eines Sozialkörpers, eines Wirtschaftsganzen führen, während der Begriff des Wirtschaftswachstums jene Daten umfaßt, die infolge einer technischen oder organisatorischen Veränderung innerhalb einer bestimmten Produktionsform zu einer Mehrung des Sozialprodukts pro Kopf der Bevölkerung führen. Ersteres kann als wirtschaftliche Entwicklung im weiteren Sinne - als den Übergang der einzelnen Wirtschaftsformen und ihrem spezifischen Unterschied - bezeichnet werden, letzteres als Entwicklung innerhalb einer besonderen Wirtschaftsform. Entwicklung und Wachstum stehen jedoch in wechselseitiger Beziehung." Otto Morf: Geschichte und Dialektik in der politischen Ökonomie, Frankfurt/M. 1970: EVA, 299 S., hier S. 241.
- (9) Marx und Engels über Feuerbach. Marx-Engels-Archiv I, S. 237 ff., zit. nach: K. A. Wittfogel: Wirtschaft und Gesellschaft Chinas, Leipzig 1931: Vlg. Hirschfeld 767 S., hier S. 7.
- (10) K. Marx: Das Kapital, MEW Bd. 23, Berlin: Dietz 1962, 955 S., hier S. 535.
- (11) Wittfogel, a.a.O., S. 28.

- (12) Monteforte Toledo, a.a.O., S. 22.
- (13) Guerra Borges, Geografía Económica, a.a.O., S. 94-96.
- (14) Ebda., S. 93-96.
- (14a) Malaria gab es jedoch vor 1492 noch nicht. Vgl. Eric Wolf: Pueblos y culturas de Mesoamérica, Mexico: Ed. Era 1967, 251 S., hier S. 101.
- (15) F. Katz: Vorkolumbische Kulturen, Kindlers Kulturgeschichte 1969, 672 S., hier S. 109-110.
- (15a) Vgl. Wittfogel, a.a.O., S. 73-77.
- (16) F. Katz: Vorkolumbische..., a.a.O., S. 110-111.
- (17) Zit. nach Monteforte Toledo, a.a.O., S. 26 ff.
- (18) N. L. Whetten, a.a.O., S. 13.
- (19) E. C. Higbee, "The Agricultural Regions of Guatemala", in Geographical Review, 37 (1947), S. 181, zit. nach: Whetten, a.a.O., S. 10.
- (20) Guerra Borges, a.a.O., S. 61.
- (21) Ebda. S. 68.
- (22) R. de Buen: Estudio sobre aprovechamiento de los carbones minerales de Guatemala, Guatemala 1950, S. 11.
- (23) Ebda., S. 3.
- (24) Guerra Borges, a.a.O., S. 387-388.
- (25) Ebda.
- (26) Ebda.
- (27) Ebda., S. 398.
- (28) Zu dieser Auseinandersetzung vgl. ein Dokument, das in der "Blätter für deutsche und internationale Politik" von August 1970, Nr. 8, S. 882-886 abgedruckt ist.
- (29) Guerra Borges, a.a.O., S. 68 ff.
- (30) J. Antonio Palacios: "Perspectiva para el desarrollo de las industrias madereras en El Petén", in: Industria, Cámara de Industria de Guatemala Nr. 78, 10. 1968, S. 13-17, zit. nach: Guerra Borges, a.a.O., S. 381.
- (31) Una política para el desarrollo económico de Guatemala, III Congreso Nacional de Economistas, Contadores Públicos y Auditores, Guatemala, 1969, 387 S. hier S. 286, Tab. X-1.
- (32) Guerra Borges, a.a.O., S. 177-183.

Literaturverzeichnis

Monographien und Aufsätze in Zeitschriften und
Sammelwerken.

- Abad Arango, D., "Tecnología y dependencia", in:
Trimestre Económico, No 158, abril-
junio 1973, S. 371-392
- Adams, R., Ecuesta sobre los ladinos en Guate-
mala. Guatemala 1956.
- Adams, R., "El problema del desarrollo político
a la luz de la reciente historia
socio-política de Guatemala", in:
Revista Latinoamericana de Sociolo-
gía, 4 (2), julio 1968, S. 174-198.
- Adams, R., Crucifixion by Power. Essays on Gua-
temalan National Social Structure,
1944-1966. Austin/London 1970.
- Adler/Schlesinger/
Olson, Las finanzas públicas y el desarrol-
los económico de Guatemala. México
1952.
- A. Aguilar M., Mercado Interno y acumulación de
Capital, México, 1974
- Alemán, H.G., La mano de obra en Centroamérica,
San Salvador 1970.
- Alvarez, O., "Estructura y políticas de industria-
lización", in: Economía (Guatemala),
No 14, Octubre 1967, S. 22-58.
- "El Analfabetismo en Guatemala", in: Guatemala Indígena,
2. 1962: 3, S. 7-140.
- "Análisis del comercio exterior de Guatemala", in:
Economía (Guatemala), No 3, Jul.-Dic. 1962, S. 23-29.
- Anderson, R. Foreign trade regulations of Guate-
mala. Washington, D.C. 1964.
- Arevalo, J.J., Anti-Communism in Latin America. An
X-Ray of the proces leading to a
new colonialism. New York 1963.
- Arevalo, J.J., Carta política al pueblo de Guatema-
la. México 1963.
- Ashworth, W., A short history of the international
economy since 1850, London, 1967.
- Bach, H., Integration und nationale Befrei-
ungsbewegung in Zentralamerika.
Phil. Diss. Leipzig 1966.

- Balassa, B., "Tarif reductions and trade in manufactures among the industrial countries", in: American Economic Review 56, (6, 1966), S. 466-72.
- Banco de Guatemala. Estudio Económico y Memoria de Labores 1968. Guatemala 1969.
- Banco de Guatemala. Estudio Económico y Memoria de Labores 1969. Guatemala 1970.
- Banco de Guatemala. Estudio Económico y Memoria de Labores 1970. Guatemala 1975.
- Bambirra, V., "Integración monofólica muncial e industrialización: sus contradicciones", in: Sociedad y desarrollo, Vol. 1, 1972.
- Baran, P.A., Poltische Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums. Neuwied/Berlin 1966.
- Barracrough, S. (Hrg), Agrarian structure in Latin America. Lexington, Mass., 1973.
- Batres Jauregui, A., La America Central ante la Historia, 3 Bde., Guatemala 1915-1949.
- Bauer Paiz, A., Como opera el capital Yanqui en Centro América. El caso de Guatemala. México 1956.
- Beckford, G., "Long term trends in Banana Exports", in: Economic Development and Cultural Change, XV, 3, 1967, S. 323-330.
- Van den Berghe, P., "Ethnic membership and cultural change in Guatemala", in: Social Forces, 46 (4), jun. 68, S. 514-522.
- Bishop, E., The Guatemalan labor movement, 1944-59. Ph. D., Univ. of Wisconsin 1959, University Microfilm, An Arbor, Michigan.
- Bitter, M., Die wirtschaftliche Eroberung Mittelamerikas durch den Bananen-Trust. Organisation und imperialistische Bedeutung der United Fruit Company, Darmstadt 1971 (Erstver. 1921).
- Boesch, H., La tierra del Quetzal. Zentralamerika heute. 1952.
- Bogardus, E., "A Social History of Guatemala", in: Sociology and Social Research, 38 (5), 1954.

- Breetzmann, M., Die Industrialisierung der Entwicklungsländer, Stand/Probleme/Prospektiven, Frankfurt/M. 1970.
- Brigham, W., Guatemala. The land of the Quetzal, New York 1887.
- Bryan, R., "Politics in a Neighborhood of Guatemala City", in: Sociology, 1968, 2, 2, May, S. 185-203.
- de Buen, R., Estudio sobre aprovechamiento de los carbones minerales de Guatemala, Guatemala 1950.
- Busch, K., Die multinationalen Konzerne. Zur Analyse der Weltmarktbewegung des Kapitals, Frankfurt/M. 1974.
- Bush, A., Organized Labor in Guatemala 1944-49, (Hamilton, New York, Colgate Univ. Area Studies 1950.)
- Cambranes, V.C., Desarrollo económico y social de Guatemala: 1868-85, Guatemala 1975.
- Cardoso, F.H., "Comentarios sobre los conceptos de sobrepoblación relativa, y marginalidad", in: Revista latinoamericana de Ciencias Sociales No 1/2, 1971, S. 57-76.
- Cardoso, F.H., "Abhängigkeit und Entwicklung in Lateinamerika", in: D. Senghaas (Hrsg.), Peripherer Kapitalismus, Frankfurt/M. 1974, S. 201-220.
- Cardoso, F.H./
Faletto, E., Dependencia y desarrollo en América Latina, México 1970.
- Cardoza y Aragón, L., La revolución guatemalteca, Montevideo 1956.
- Cardoza y Aragón, L., Guatemala; las líneas de su mano, México 1965².
- Castillo, C., Growth and Integration in Central America, New York/London 1966.
- Castillo, J., Así cayó la democracia en Guatemala, Habana 1961.
- "U.S. Strategies for Central America", in: NACLA's Latin American and Empire Report, Vol. VII, No 5, May-June 1973, S. 2-39.
- Cerezo Ruiz, A., "Elasticidad de la demanda e impuestos indirectos", in: Economía (Guatemala), No 18, Oct.-Dic. 1968, S. 7-16.

- Chardkoff, R., Communist toehold in the Americas: a history of official US involvement in the Guatemala crisis, 1954. Florida State Univ., 1967.
- Ciria, A., "Cuatro ejemplos de relaciones entre fuerzas armadas y poder político", in: Aportes, No 6, Oct. 1967, S. 31-43.
- Código de trabajo y sus reformas Decretos Nos. 330, 526, 623, 915 del Congreso de la República. Guatemala 1953.
- Las Clases Sociales en América Latina. Problemas de Conceptualización, México 1973.
- Cohen Orantes, I., Regional Integration in Central America, Lexington, Mass., 1972.
- Cooper, C., Science, Technology and Development, London 1973.
- Cordova, A., Strukturelle Heterogenität und wirtschaftliches Wachstum, Frankfurt/M. 1973.
- "Costo de la vida en Guatemala", in Economía (Guatemala), No 13, Junio 1967, S. 3-39.
- Cueva, A., "El uso del conapto de Modo de Producción en América Latina: Algunos problemas teoricos", in Economía (Guatemala), No 42 octubre-diciembre 1974, S. 9-37.
- Cuebas, M., "Análisis de tres áreas marinales de la ciudad de Guatemala y su incidencia en una política urbana nacional", in: Economía (Guatemala), No 10, Enero-Abril 1966, S. 7-15.
- Cukor, G., The Role of Import Substitution and Export Development in the Industrialization of Development Countries, Budapest 1970.
- Cultura Indígena de Guatemala. Ensayos de Antropología Social. Seminario de Integración Social Guatemalteca, Guatemala 1959.
- Darón Cordova, G., Series guatemaltecas en el campo de las Humanidades, 1886-1962.
- Dávila, F., Tratado del avalúo de inmuebles rurales. Guatemala, 1965.
- Dawson, F., "Labor legislation and social integration in Guatemala: 1871-1944", in: The American Journal of Compt. Law, 14. 1965:1.

Un-Demographic Yearbook 1968, New York 1969.

Desarrollo Económico y Social de Guatemala. Washington D.C., Pan American Union, 1962.

Dessaint, A., "Pael que juegan la hacienda y la plantación en el cambio socio-cultural: Guatemala y Brasil", in: Guatemala Indígena, 2:2, abril-junio 1962, S. 17-69.

Development Problems in Latin America. An Analysis by the UN-Economic Commission for Latin America, Austin/London 1970.

Díaz Rozzotto, J., El carácter de la Revolución guatemalteca, México 1958.

Diepold, E., Die agrarischen und industriellen Entwicklungsmöglichkeiten von Zentralamerika, Köln 1962.

Dinwoodie, D., Expedient diplomacy: the US and Guatemala, 1898-1920, Univ. of Colorado 1966.

Dion, M., Las ideas sociales y políticas de Arevalo, México 1958.

Dominguez, M., The Development of the Technological and Scientific Coffee Industry in Guatemala 1830-1930, Ph. D. Tulane Univ. 1970, University Microfilm, Ann Arbor, Michigan.

Ducoff, L., Los recursos humanos de Centro America, Panamá y México en 1950-1980 y sus relaciones con algunos aspectos del desarrollo económico. Naciones Unidas, CEPAL, Santiago de Chile 1966.

Durston, J., "Institutional Differentiation in Guatemalan Communities", in: Economic Development and Cultural Change, 4, part 1, 1970, S. 598-616.

Ebel, R., "Political modernization in three Guatemalan Indian Communities", in: Middle American Research Inst. Publications. Tulane University, New-Orleans, 24, 1969, S. 137-206.

Economía de Guatemala. Seminario de Integración Social Guatemalteca. Guatemala 1958.

Economía de Guatemala en los siglos XVIII y XIX, Guatemala 1974.

The Economic Development of Guatemala. International Bank for Reconstruction and Development, Washington, D.C., 1951.

The Economic Development of Latin America and its principal Problems, New York, UN, 1950.

Economic Survey of Latin America 1970, New York, UN, 1972.

Economic Survey of Latin America 1971, New York, UN, 1973.

Educación, recursos humanos y desarrollo en América Latina, UN-CEPAL, New York, 1968.

D. Ernst, "Wirtschaftliche Entwicklung durch Importsubstituierende Industriearisierung?", in: Das Argument, Nr. 79, 15 Jahrgang, Juli 73, Heft 4-6, S. 332-403.

F. C. von Erckert, "Die wirtschaftlichen Interessen Deutschlands in Guatemala", in: Beiträge zur Kolonialpolitik und Kolonialwirtschaft, III Jahrgang, Berlin 1901/1902, Heft 9.

Lamo de Espinoza y Enríquez de Navarra, Informe sobre el establecimiento de una nueva ordenación agraria en Guatemala, Guatemala 1960.

"Evaluación del Proceso de Sustitución de Importaciones en Guatemala", in: Informe Económico, Banco de Guatemala, XVII, Oct-Dic 1970, S. 1-42.

Eßer, K., Industrialisierungsstufen und Ländergruppen in Lateinamerika. Ein Aspekt des Differenzierungsprozesses zwischen den Entwicklungsländern, Berlin, 1975.

Estudio Económico de América Latina, New York, UN, 1949.

Estudio Económico de América Latina 1973, New York, UN, 1974.

Evers, T. T., "Lateinamerikanische Theorien zur Unterentwicklung", in: Argument 79, P. von Wogau, Juli 1973, S. 404-454.

E. Feder, Agrarstruktur und Unterentwicklung in Lateinamerika, Frankfurt/M. 1973.

E. Feder (Hrg.), Gewalt und Ausbeutung, Lateinamerikas Landwirtschaft, Hamburg 1973.

E. Feder, "La nueva penetración en la agricultura de los países subdesarrollados por los países industriales y

- sus empresas multinacionales", in: Trimestre Económico, No 169, 1976, S. 57-86.
- C. Figueroa, "La contradicción Indio-Ladino: una realidad objetiva", in: Economía (Guatemala), No 42, octubre-diciembre 1974, S. 49-77.
- J. A. Figueroa, "Rasgos sobre la estructura económica de Centroamérica", in: Economía (Guatemala), No 41, julio-septiembre 1974, S. 67-82.
- A. D. Filippo/
S. Jadue, "La heterogeneidad estructural: Concepto y Dimensiones", in: Trimestre Económico, No 169, 1976, S. 167-214.
- Fletcher/Graber/
Merril/Thorbecke, Guatemalas Economic Development: The Role of Agriculture, Ames, Iowa 1970.
- H. Flores Alvarado, La Estructura Social Guatemalteca, Guatemala 1968.
- H. Flores Alvarado, Proletarización del Campesino de Guatemala. Estudio de la estructura agraria y de las tendencias del desarrollo de la economía capitalista en el sector campesino, Quezaltenango, (Guatemala) 1971.
- A. G. Frank, Capitalism and Underdevelopment in Latin America, New York/London 1969.
- A. G. Frank, "On the 'Indian Problem' in Latin America", in: A. G. Frank, Capitalism and Underdevelopment in Latin America, New York/London 1969, S. 121-142.
- A. G. Frank, Underdevelopment or Revolution, New York/London 1969.
- A. G. Frank/Che Guevara/M. Marini/L. Vitale u.a., Kritik des bürgerlichen Anti-Imperialismus, Berlin 1969.
- A. Frankel, Political Development in Guatemala 1944-1954: The impact of foreign, military and Religious Elites. Univ. of Connecticut 1969.
- "Las Fuerzas Armadas guatemaltecas en la política", in: Aportes 12, 1969.
- C. Furtado, Economic Development of Latin Ameri-

- ca, a survey from colonial times to the Cuban Revolution, Cambridge 1970.
- E. Galeano, Guatemala. País ocupado, México 1967.
- M. Galich, Por qué lucha Guatemala. Arévalo y Arbenz: dos hombres contra un imperio, México 1956.
- M. Galich, "La guerra antiimperialista de 1885 en Centro América", in: Historia y Sociedad, México, 1966, Nr. 7.
- A. Garcia, "Industrialización y dependencia en la América Latina", in: Trimestre Económico, No 151, julio-septiembre 1971, S. 731-754.
- H. Gehlert Mata, "Perspectivas económicas del turismo en Guatemala", in Economía (Guatemala), No 19, Enero-Marzo 1969, S. 29-54.
- T. Geiger, Communism versus Progress in Guatemala, Planning Pamphlet No 85, National Planning Asso., Washington, D. C. 1953.
- J. Guillin, San Luis Jilotepeque. La seguridad del individuo y de la sociedad en la cultura de una comunidad guatemalteca indígena y de ladinos. Guatemala 1958.
- K. B. Griffin/
J. L. Enos, Planning Development, Londres, usw. (1970).
- M. Gollas Quintero, History and Economic Theory of Guatemalan Indian Economy, Univ. of Wisconsin Ph. D. 1969, University Microfilm, An Arbor, Michigan.
- Great Britian, Foreign Office, Report of Events leading up to and arising out of the Change of Régime in Guatemala, 1954, London, H. M. Stationary Office 1954.
- United States, Department of State, Intervention of International Communism in Guatemala. Washington, D. C., Gov. Printing Office 1954.
- Guatemala its agricultural production and Trade. Economic Research Services, U.S. Department of Agriculture, Washington, D. C., 1961.
- Joint Tax Program of the Organization of American States and the Interamerican Development Bank. Tax Systems of Latin America: Guatemala, Washington, D. C. 1966.

"Guatemala Breaking Free", in: NACLA'S Latin America & Empire Report, Vol. VIII, No 3, March 1974, S. 2-26.

Guatemala en Cifras 1968. Dirección General de Estadística, Guatemala o.J.

Mark Information. Guatemala Wirtschaftsfrage 1968/69. Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln, März 1970.

- | | |
|--------------------------------------|---|
| A. Guerra Borges, | Geografía Económica de Guatemala, Bd. 1, Guatemala 1969. |
| A. Guerra Borges, | "Industria y política industrial en Guatemala", in: Económica (Guatemala), VI, No 17, julio-sept. 1968, S. 73-104. |
| F. Guillen, | Guatemala: prólogo y epílogo de una revolución, México 1964. |
| C. E. Gutierrez Luna, | "Fomento de exportaciones de productos no tradicionales en Centro-america", in: Economía (Guatemala), No 19, 1969, S. 55-68. |
| C. Guzmán Böckler/
J. H. Herbert, | Guatemala: una interpretación histórica social, México 1971 ² . |
| C. Guzmán Böckler, | Colonialismo y Revolución, México 1975. |
| J. Harrer, | Primäre gesellschaftliche Ursachen und Triebkräfte der mexikanischen Revolution von 1910 bis 1917, Dissertation Marburg 1970. |
| Carlos A. E. Hegel, | Die historische Entwicklung der Plantagewirtschaft in Guatemala bis zum Ende des 19. Jahrhunderts. Diss. von 1930, München 1930. |
| J. L. Herbert | "Una Comunidad frente al capitalismo de una estructura social", in: Revista Mexicana de Sociología, XXXII, No 1, enero-feb. 1970, S. 119-145. |
| K. M. Helbig, | Die Wirtschaft Zentralamerikas, Hamburg 1966. |
| R. Hernandez Cardo-
na, | El salario mínimo en Guatemala, Guatemala 1963. |
| J. Hernandez Sifon-
tes, | Le realidad jurídica del Indígena guatemalteco, Guatemala 1965. |
| T. R. Herrick, | Desarrollo Económico y Político de Guatemala 1871-1885, Guatemala 1974. |

- E. C. Higbee, "The agricultural regions of Guatemala", in: Geographical Review, 37 (1947).
- J. R. Hildebrand, "Latin American economic development, land reform, and U.S. aid with special references to Guatemala", in: Journal of Inter-American Studies, 4. 1962, S. 351-361.
- J. R. Hildebrand, "Guatemalan rural development programm. An economist's recommendations", in: Inter-American Economic Affairs, 17. 1963:1, S. 59-71.
- G. Hill/M. Gollas, "La economía y sociedad minifundista del indígena guatemalteco del altiplano", in: Economía, No 24, abril-junio 1970, S. 33-118.
- A. Hirschman, "The political economy of import-substituting industrialization in Latin America", in: A. Hirschman, A Bias for Hope, Essays on Development and Latin America, New Haven/London 1971, S. 85-123.
- W. Hofmann, Grundelemente der Wirtschaftsgesellschaft, Reinbeck b. Hamburg 1969.
- L. Hoffmann, Importsubstitution und wirtschaftliches Wachstum in Entwicklungsländer, Tübingen 1970.
- H. Holleran, Church and State in Guatemala, Columbia Univ. Press 1944.
- Oscar A. Horst, "El rancho y la milpa: una simbiosis significativa en la economía agrícola de occ. de Guatemala", in: Cuadernos de Antropología, Guatemala, No 7, enero-junio 1966, S. 13-18.
- L. Huberman/
P. Sweezy (Hrg.), Regis Debray and the Latin American Revolution, New York/London 1968.
- R. H. Humphrey, The diplomatic history of British Honduras 1638-1901, London 1961.
- T. Hurtienne, "Zur Ideologiekritik der latein-amerikanischen Theorien der Unterentwicklung und Abhängigkeit", in: Probleme des Klassenkampfes, 14/15, 1974, S. 213-283.
- Barrington and Co. Inc., Industrial development of Guatemala, New York 1962.

"The Growth and decline of Import Substitution in Brazil", in: Economic Bulletin for Latin America, march 1967, S. 4-9.

Evaluación de la Integración Económica en Centro América, CEPAL, Naciones Unidas, New York 1966.

Integración Social en Guatemala, Vol. II. Seminario de Integración Social Guatemalteca, Guatemala 1959.

"Some conclusions on integration, industrialization and economic development in Latin America", in: Economic Bulletin for Latin America, No 1/2, 1974, S. 65-80.

"The U.S. Investment Bubble in Central America", in: NACLA'S Latin America & Empire Report, Vol. VII, No 5, May-Juni 1973, S. 27-39.

- | | |
|----------------------------------|---|
| C. Joel, | "Tax incentives in Central American Development", in: Economic Development and Cultural Change, No 2, Jan. 1971. |
| C. L. Jones, | Guatemala. Past and Present, New York 1966 (Erstver. 1940). |
| D. Jaramillo, | "La Reforma Agraria: La FAO, Bolivia y Guatemala", in: La Nueva Economía (Bogotá), 1. 1961. |
| E. Jarquin, | "Notas sobre el desarrollo del capitalismo en la agricultura", in: Estudios Sociales Centroamericanos, No 9, septiembre-diciembre 1974, S. 27-36. |
| M. Kaplan, | "Estado, dependencia externa y desarrollo en América Latina", in: J. Matos Mar (Hrg.), La CRISIS del desarrollismo y la nueva dependencia, Lima 1969. |
| F. Katz, | "Der Sturz der demokratischen Regierung in Guatemala im Jahr 1954", in: Wiss. Zsch. der Humboldt Universität z. Berlin, 9:1-2, 1959-1960, S. 45-52. |
| F. Katz, | Vorkolumbische Kulturen. Kindlers Kulturgeschichte 1969. |
| W. Kennedy, | A Sociological analysis of Man-Land relations in Central America, Univ. of Florida 1969, University Microfilm, An Arbor, Michigan. |
| C. D. Kepner/
J. H. Southill, | The Banana Empire, New York 1935. |

- L. Kofler, Zur Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft, Neuwied/Berlin 1966.
- Labor Law and practice in Guatemala, Washington, D. C., Gov. Printing Office 1962.
- E. Laclau, "Feudalismo y capitalismo en América Latina", in: Modos de Producción en América Latina, Cordova (Argentina) 1973.
- P. Lafargue, Das Recht auf Faulheit, Frankfurt/Wien 1966.
- L. Lamadrid, "A survey of the Historiography of Guatemala since 1821", in: Americas, VIII, Oct. 1951, Jan. 1952, S. 189-202, 305-20.
- H.A. Landsberger (Hrg.) Latin American Peasant Movements, Ithaca/London 1969.
- O. Lange, Politische Ökonomie, Bd. 1 u. 2, Frankfurt/M. o.J.
- W. Lauer, "Die Bevölkerungs- und Wirtschaftsstruktur Zentralamerikas", in: Geograph, Tübingen 1964/65).
- B. Lemus M., "La integración Centroamericana Analizada Dentro del Proceso General del Desarrollo", in: Economía (Guatemala), No 35, Enero-Marzo 1973, S. 67-78.
- W. I. Lenin, Zur sogenannten Frage der Märkte, Werke Bd. 1, S. 65-116, Berlin 1971.
- W. I. Lenin, Zur Charakteristik der ökonomischen Romantik (Sismondi und unsere einheimischen Sismondisten), Werke Bd. 2, S. 121-264, Berlin 1970.
- W. I. Lenin, Die Entwicklung des Kapitalismus in Russland, Werke Bd. 3, Berlin 1971.
- A. de León L., "El ingreso de las familias en la capital de Guatemala", in: Economía (Guatemala), VIII, No. 26, oct.-dic. 1970, No 26, S. 99-115.
- E. Lizano, "El proceso de integración económica", in: Centro América hoy, México 1975.
- E. Lizano/
L. N. Willmore, "Second thoughts on Central America: The Rosenthal Report", in: Journal of Common Market Studies, No 3, 1975, S. 280-308.

- R. Lopez P., "La integracion vertical del mercado centro-americano como medio para impulsar el desarrollo economico", in: *Economia (Guatemala)*, I, No. 3, jul-dic. 1962, S. 47-51.-
- J. Maestre Alfonso, Guatemala. Unterentwicklung, Frankfurt/M., 1971.
- "Situación del maiz en Guatemala", in: *Informe Económico. Banco de Guatemala*, XVII, abril-junio 1970. S. 1-36.
- S. G. Manger-Cats, Land tenure and economic development of Guatemala, Cornell University, 1966.
- R. M. Marini, "Die Dialektik der Abhängigkeit", in: D. Senghaas (Hrg.), *Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung*, Frankfurt 1974, S. 98-136.
- R. Martinelli, "Dualismus und Abhängigkeit. Zur Kritik herrschender Theorien", in: D. Senghaas (Hrg.), *Imperialismus und strukturelle Gewalt*, FrankfurtM., 1972.
- S. Martinez Pelaez, La Patria del Criollo. Ensayo de interpretación de la realidad colonial guatemalteca, San José (Costa Rica), 1973.
- P. Martínez Silca, "La influencia de la Banca Internacional en las economías subdesarrolladas", in: *Economia (Guatemala)*, No 9, abril-junio 1965, S. 5-10.
- J. D. Martz, Central America, the Crisis and the Challenge, University o. North Carolina Press, 1959.
- K. Marx, Das Kapital I, MEW Bd. 23, Berlin (DDR) 1962.
- K. Marx, Theorien über den Mehrwert 2, MEW Bd. 26. 2, Berlin (DDR) 1967.
- K. Marx, Theorien über den Mehrwert 3, MEW Bd. 26, 3, Berlin 1968.
- M. R. Matute, "Algunos problemas Sociales de Guatemala", in: *Economia (Guatemala)*, No 42, octubre-diciembre 1974, S. 1-8.
- B. J. Maynard, Economic development and the division of labor in metropolitan Gua-

- temala, Mexico and the USA, University of Texas, 1967. University Microfilm, An Arbor, Michigan.
- D. H. McClelland, The Central American Common Market. Economic for the Future, New York/London 1972.
- M.A. Mejía Aragón, Migraciones del area rural a la industria en la ciudad de Guatemala. Inst. de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala 1970.
- R. Menjivar, Reforma Agraria. Guatemala-Bolivia-Cuba, San Salvador 1969.
- R. Menjivar (Hrg.), La inversión extranjera en Centro América, Costa (Educa) Rica 1974.
- M. A. Mejia, "Importancia del Salario en las principales Jonas Agricolas del Pais", in Economía (Guatemala) No 36, abril-junio 1973, S. 45-54.
- T. u. Marjorie Melville, Guatemala - Another Vietnam?, Harmondsworth 1971.
- Merhav, M., Technological Dependence, Monopoly and Growth, Oxford 1969.
- A. Mijangos, "La Constitución guatemalteca de 1965", in: Cuadernos Americanos, 146:3, mayo-junio 1966, S. 55-66.
- A. Molina C., "Estabilización Monetaria y Desarrollo Económico", in: Economía (Guatemala), VI, No 17, julio-septiembre 1968, S. 7-16.
- G. Molina C., Integración Centroamericana y dominación internacional, EDUCA, Costa Rica 1974².
- R. Moncarz, "Monetary Aspects of the Central American Common Market", in: Journal of Common Market Studies, Vol. XII, No 2, 1973, S. 196-204.
- M. Monteforte Toledo, Guatemala. Monografía Sociológica, México 1965².
- M. Monteforte Toledo, "Los intelectuales y la integración centroamericana", in: Revista Mexicana de Sociología, Vol. XXIX, 1967, S. 831 ff.
- M. Monteforte Toledo, Centroamérica, Subdesarrollo y Dependencia, México 1971, 2 Bde.

- L. Montufar, Resena histórica de Centro América, 7 Bde., Guatemala, 1878-88.
- O. Morf, Geschichte und Dialektik in der politischen Ökonomie, Frankfurt/M. 1970.
- H. Mottek, Wirtschaftsgeschichte Deutschlands, 2 Bde., Berlin (DDR) 1969.
- D. Munzon, Zacapa: The inside story of Guatemalas Communist Revolution, Canoga Park, Calif., 1967.
- G. Nañes F., German Entrepreneur in the Alta Verapaz of Guatemala, 1889-1937. Tulane University 1970, University Microfilm, An Arbor, Michigan.
- M. Nash, Maschine Age Maya. The Industrialization of a Guatemalan Community. The American Anthropological Association, Memoir 87 April 1958.
- Naylor, R., "Guatemala: Indian attitudes toward Land Tenure", in: Journal of Inter-American Studies, 9 (4), oct. 1967, S. 619-639.
- S. Newbold, "Receptivity to Communist-Fomented Agitation in Rural Guatemala", in: Economic Development and Cultural Change, 5, No 3, 1957, S. 338-61.
- J. Noval, "Problemas económicos de los indígenas de Guatemala", in: Guatemala Inígena, 3. 1963:1, S. 5-30.
- J. Nun, "Superpoblación relativa, ejercito industrial de reserva y masa marginal", in: Revista Latinoamericana de Sociología, No 2, julio 1969, S. 177-227.
- R. Orellana G., "Algunos Rasgos de la Estructura Agropecuaria en Guatemala", in: Economía (Guatemala) VI, abril-junio 1968, No 16, S. 5-29.
- R. Orellana/
A. De León, Ingresos y gastos de familias urbanas de Guatemala, Guatemala 1972.
- S. Osorio P., "Integración económica Centro-americana - Carácter del Desarrollo", in: Economía (Guatemala), No 35, Enero-Marzo 1973, S. 79-91.
- S. Osorio/
B. Lemus, "La Poblacion y el desarrollo", in: Economía (Guatemala), VI, No 17, julio-sept. 1968, S. 21-72.

- C. Ossa, "Consideraciones sobre una estrategia de desarrollo industrial, in: Trimestre Económico, No 149, Enero-Marzo 1971, S. 37-44.
- C. Ossa, "Estrategia de desarrollo industrial Algunos resultados empiricos", in: Trimestre Económico, No 156, Octubre-Diciembre 1972, S. 753-770.
- R. Owen/
B. Sutcliffe (Hrg.), Studies in the Theory of Imperialism, London 1972.
- J.L.Paredes Moreira, Reforma Agraria. Una Experiencia en Guatemala 1963.
- J.L.Paredes Moreira, "Aspectos y resultados económicos de la Reforma Agraria en Guatemala", in: Economía (Guatemala), IV, No 12, dic. 1966, S. 26-61.
- F.d. Parker, The Central American Republics, London 1964.
- C.E. Payeras, "El costo de la vida en Guatemala y los distintos factores que Lau contribuido a su aumento", in: Economía (Guatemala), No 39, Enero-Marzo 1974, S. 149-170.
- J. A. Perez C., "El INFOP como entidad de desarrollo", in: Economía (Guatemala), IV, No 10, enero-abr. 1966, S. 21-40.
- J. A. Perez C., "Reflexiones sobre Planificación y desarrollo", in: Economía (Guatemala), VIII, No 23, enero-merzo 1970, S. 19-26.
- J. H. Petersen, The Political Role of University Students in Guatemala 1944-1968, Ph. D. University of Pittsburg 1969, University Microfilm, An Arbor, Michigan.
- R. Piedra Santa, "Primer Ferrocarril de Guatemala. Una inversión pública o privada", in: Economía Guatemala, I, No 3, Julio-dic. 1962, S. 51-53.
- R. Piedra Santa, "A propósito de las inversiones extranjeras", in: Economía (Guatemala), IV, No 10, enero-abril 1966, S. 16-20.
- R. Piedra Santa, "La construcción der Ferrocarriles en Guatemala", in: Economía (Guatemala), VI, No 15, enero-marzo 1968, S. 5-48.

Sistema de Plantaciones en el nuevo Mundo. Unión Panamericana. Estudios y resúmenes de discusiones celebradas en el Seminario de San Juan, Puerto Rico, Washington, D. C., 1964.

Una Política para el Desarrollo Económico de Guatemala, III Congreso Nacional de Economistas, Contadores Públicos y Auditores, Guatemala 1969.

- O. Pontaza, "Consideraciones sobre la creación de un Banco de Comercio Exterior de Guatemala", in: *Economía (guatemala)*, I, No 3, julio-dic. 1962, S. 20-23.
- A. Portes, "Los grupos urbanos marginados: nuevo intento de explicación", in: *Aportes*, 18, 1970, S. 131-147.
- A. Portes, "The Factorial Structure of Modernity: Empirical Replications and a Critique", in: *American Journal of Sociology*, 79, 1973, 1, S. 15-44.
- R. Prebisch (Hrg.), *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, New York (UN), 1951.
- R. Prebisch, *Transformación y desarrollo*, México 1970.
- A. Pinto, "Industrialización sustitutiva y comercio exterior. En torio a las ideas de la CEPAL", in: *Trimestre Económico*, No 167, 1975, S. 613-630
- The Process of Industrial Development in Latin America*, UN-Economic Comm. for Latin America, New York 1966.
- Modos de Producción en Americana Latina*, Cordova (Argentina) 1973.
- A. Quijano, "Marginaler Pol der Wirtschaft und marginalisierte Arbeitskraft", in: D. Senghaas (Hrg.). *Peripherer Kapitalismus*, Frankfurt/M. 1974.
- V. Quintana Diaz, *Inversiones Extranjeras en Guatemala*, Guatemala Q. J. (1973).
- M. A. Ramirez, "La Alianza para el Progreso y el desarrollo Económico de Centro América", in: *Economía (Guatemala)*, II, No 5, abril-junio 1963, S. 13-16.
- M. A. Ramirez, "Necesidad de ejecutar la Reforma Agraria en Guatemala", in: *Economía (Guatemala)*, No 24, abril-junio 1970, S. 5-32.

- M. A. Ramirez, "Estructura Sectorial del Producto Geográfico Bruto (veinte años despues), in: Economía (Guatemala), VIII, No 25, julio-sept. 1970, S. 51-66.
- M. A. Ramirez, "Los Paises sub-desarrollados y el espacio económico (El caso de Guatemala)", in: Economía (Guatemala), No 44, abril-junio 1975, S. 5-15.
- De. E. Ramsett, Regional Industrial Development in Central America: A Case Study of the Integration Industries Scheme, New York/London 1969.
- R. Redfield, "Primitive Merchants of Guatemala", in: The Quarterly Journal of Inter-American Relations, Vol. I, No 4, 1939.
- J. A. Rey, "Revolution and Liberation: A Review of Recent Literature on the Guatemala Situation", in: HAHR, 38, 1958, S. 239 ff.
- J. L. Reyes, Apuntes para una Monografía de la Sociedad Reonómica de Amigos del País, Guatemala, 1964.
- M. A. Reyes I., "Algunas notas para una Critica al proyecto de la SIECA" in: Economía, No 36, Abril-Junio 1973, S. 55-62.
- E. Richter/
P. Campanario, "Superpoblación capitalista en América Latina. Un intento de marginalización del concepto de marginalidad", in: Estudios Sociales Centroamericanos, No 9, septiembre-diciembre 1974, S. 37-72.
- B. R. Roberts, Social Organisation of Low Income Families in Guatemala City.
- S. H. Robock, "Una dicotomia Lalsa: industrialización a traues de sustitución de importaciones o mediante industrias de exportación", in: Trimestre Económico, No 155, Julio-Septiembre 1972, S. 523-544.
- F. Rojas L., Consideraciones generales sobre la sociedad guatemalteca, Guatemala 1967.
- H. Rosenberg, Probleme der deutschen Sozialgeschichte, Frankfurt/M., 1969.
- M. Rosenthal, Guatemala. The Story of an emergent

- Latin American Democracy, New York 1962.
- G. Rosenthal, "El valor del Capital Humano", *Economía (Guatemala)*, I, No 3, julio-dic. 1962, S. 13-20.
- G. Rosenthal, "El papel de la inversión extranjera directa en el proceso de integración" in: *Centroamérica hoy*, México 1975.
- M. Rubio Sanchez, "Breve historia del desarrollo del cultivo del café en Guatemala", in: *Anales de la Sociedad de Geografía y Historia de Guatemala*, 27:1-4, marzo 1953-dic. 1954, S. 169-238.
- I. Sachs, "Selection of Techniques: Problems and Policies for Latin America", in: *Economic Bulletin for Latin America*, Vol. XV, Nr. 1, first half 1970, UN, New York 1970.
- T. dos Santos, "El nuevo carácter de la dependencia", in: J. Matos Mar (Hrg.), *La crisis del desarrollismo y la nueva dependencia*, Lima 1969.
- K. Sapper, *Das nördliche Mittelamerika*, Braunschweig 1897.
- K. Sapper, "Die Alta Verapaz", in: *Mittheilungen der Geographischen Gesellschaft in Hamburg*, XVIII 1901, S. 78-223.
- G. Scheel O., "El papel de la deuda externa en el crecimiento de la economía, in: *Economía (Guatemala)*, VIII, julio-septiembre 1970. No 25, S. 7-50.
- R. Schinke, *Probleme der monetären Integration Zentralamerikas*, Diss. Göttingen 1969.
- J. L. Schmid, *The Role of Migratory Labor in the Economic Development of Guatemala*, University of Wisconsin Ph. D. 1967, University Microfilms, Ann Arbor, Michigan.
- J. L. Schmid, "La Productividad del Trabajo en el sector agrícola y su incidencia en los productos de exportación de Guatemala: Su relación con los salarios y condiciones de Vida de los trabajadores", in: *Economía*

- (Guatemala), No 23, enero-marzo 1970, S. 27-42.
- P. C. Schmitter, "Dentral American Integration: Spill Over, Spill-Oround or Encapsulation?", in: Journal of Common Market Studies, Vol. IX, 1971, S. 1-48.
- R. M. Schneider, Communism in Guatemala, New York 1959.
- W. Schoeller, Westmarkt und Reproduktion des Kapitals, Frankfurt 1976.
- D. Seers, "Was heißt 'Entwicklung'", in: D. Senghaas (Hrg.), Peripherer Kapitalismus. Analysen ber Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt/M. 1974, S. 37-70.
- J. C. Segura T., "La Transformación de la Agricultura Tradicional en Guatemala", in: Economía (guatemala), VI, No 18, octubre-dic. 1968, S. 39-61.
- F. B. Sherwood, The Role of the Central Government in the Economic Development of Guatemala, University of Illinois, Ph. D. 1966, University Microfilm Ann Arbor, Michigan.
- H. Sieber, Die realen Austauschverhltnisse zwischen Entwicklungslnder und Industriestaaten, Tübingen 1968.
- K. H. Silvert, A Study in Government: Guatemala, (New Orleans Middle American Research Institute, Tulane University) 1954.
- J. Skinner-Klee, "Consideraciones en torno a la clase media emergente de Guatemala", in: Cuadernos del Seminario de Integración Social Guatemalteca, No 10, Ministerio de Educación, Guatemala 1965.
- J. W. Sloan, "The 1966 Presidential Election in Guatemala", in: Inter-American Economic Affairs, 22:2, 1968, S. 15-32.
- F. V. Solorzano, Evolución Económica de Guatemala, Guatemala 1963².
- W. Sombart, Der Moderne Kapitalismus, 4 Bde. München und Leipzig 1921.
- F. M. Stanger, "National Origins in Central

- America", in: Hispanic American Historical Review (HAHR), XII (1932), 18-45.
- R. Stavenhagen, Cla-ses, Colonialismo y Aculturación, Guatemala 1968.
- R. Stavenhagen, "Agrarische Strukturen und Unterentwicklung in Afrika und Lateinamerika", in: D. Senghaas (Hrg.), Peripherer Kapitalismus, Frankfurt/M. 1974.
- R. Stavenhagen, "Sieben falsche Thesen über Lateinamerika", in: Frank/Guevara/Marini u.a., Kritik des bürgerlichen Anti-Imperialismus, Berlin (West) 1969.
- Allgemeine Statistik des Auslands, Länderberichte. Guatemala, Stuttgart und Mainz 1966.
- R. B. Sutcliffe, "Imperialism and industrialisation in the third world", in: Owen/Sutcliffe (Hrg.), Studies in the theory of Imperialism, London 1972, S. 171-192.
- R. B. Sutcliffe, Industry and Underdevelopment, London, 1971.
- L. A. Suslow, Aspects of Social Reforms in Guatemala 1944-49, (Hamilton, New York, Colgate University Area Studies, 1949).
- P. M. Sweezy, Theorie der kapitalistischen Entwicklung, Köln 1959.
- M. C. Tavares/
J. Serra, "Más allá del estancamiento: Una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente", in: El Trimestre Económico, México, Vol. XXXIII (4), No 152, oct.-dic. 1971, México, S. 905-950.
- S. Tax, El Capitalismo del Centavo, Una economía indígena de Guatemala, Guatemala 1964.
- P. B. Taylor, "The Guatemalan Affair: a critique of the US Foreign Policy", in: American Political Science Review, L (1956), S. 787-806.
- S. Teitel, "Tecnología, industrialización y dependencia", in: Trimestre Económico, No 159, Julio-Septiembre 1973, S. 601-626.

- S. Teitel, "Economies of Scale and Size of Plant: The evidence and the Implication for the Developing Countries", in: Journal of Common Market Studies No 1/2, 1975, S. 92-116.
- Tenencia de la Tierra y desarrollo socio-económico del Sector Agrícola. Guatemala. Comité Interamericano de Desarrollo Agrario (CIDA), Washington, D. C., 1965.
- R. Nelson Thomas, Internal Migration to Guatemala City, Pennsylvania State University, Ph. D. 1968, University Microfilm, Ann Arbor, Michigan.
- E. Torres Rivas, "Reflexiones en torno de una interpretación histórico-social de Guatemala", in: Revista Mexicana de Sociología, Año XXXVI, No 1, Enero-Marzo 1972, S. 115-131.
- M. Villacorta Escobar, "Observaciones sobre algunos aspectos fundamentales del Proyecto de Ley de Transformación Agraria", in: Economía (Guatemala), I, No 3, oct.-dic. 1962, S. 32-37.
- M. Villacorta Escobar, "Comunidades y Minifundios", in: Economía (Guatemala), IV, dic. 1966, No 12, S. 62-71.
- M. Villacorta Escobar, "Capital Social y actividades Productivas", in: Economía (Guatemala), VII, Enero-Marzo 1969, No 19, S. 19-29.
- M. Villacorta Escobar, "Recursos Naturales y Recursos Humanos, Tecnología y Desarrollo Económico", in: Economía (Guatemala), VII, abril-junio 1969, No 20, S. 55-74.
- J. A. Villacorta Calderón, Historia de la República de Guatemala (1821-1921), Guatemala, 1960.
- F. Villagrán Kramer, Integración Económica Centroamericana, Guatemala, 1967.
- M. A. Villamar Contreras, "Reflexiones sobre la Integración Centroamericana", in: Economía (Guatemala), No 33, Julio-Septiembre 1972, S. 19-48.
- D. W. Vogelsang, Die importsubstituierende Industrialisierung als Entwicklungsstrategie, Eine Untersuchung am Beispiel Pakistans, Stuttgart 1974.

- "Minimum Wage Problems and Policy in Guatemala", in: International Labour Review, 79. 1959:5, S. 20-37.
- L. Waibel, "Die Sierra Madre de Chiapas", in: E. Wirth (Hrg.), Wirtschaftsgeographie, Darmstadt, 1969.
- B. Warren, "El Imperialismo y la Industrialización Capitalista", in: Trimestre Político (México), No 1, Julio-Septiembre 1975, S. 138-185.
- W. T. Wilford/
G. Christou, "A Sectoral Analysis of Disaggregated Trade Flows in the Central American Common Market 1962-1970", in: Journal of Common Market Studies, Vol. XII, No 2, 1973, S. 159-175.
- L. N. Willmore, "Free Trade in Manufactures among Developing Countries: The Central American Experience", in: Economic Development and Cultural Change, Vol 20, Nr. 4, July 1972, S. 659-670.
- K. A. Wittfogel, Wirtschaft und Gesellschaft Chinas, Leipzig 1931 (Raubdruck).
- K. A. Wittfogel, Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft (Raubdruck, o.J., o.O.)
- Whetten, N., Guatemala. The land and the people, New Haven/London, 1965³.
- E. Wolf, Pueblos y Culturas de Mesoamérica, México 1967.
- H. A. Wood, "The Crop/Livestock relationship in Guatemala, Central America", in: Revista Geográfica (Rio de Janeiro) 1966, junio, S. 95-105.
- R. L. Woodward jr., "Octubre: Communist appeal to urban labor force of Guatemala, 1950-1953", in: Journal of Inter-American Studies, 4. 1962, S. 363-374.
- R. C. Young, "The Plantation Economy and Industrial Development in Latin America", in: Economic Development and Cultural Change, 3, 1970, S. 342-361.
- "Zentralamerika; Raum und Wirtschaft (Guatemala), in: Zeitschrift f. Wirtschaftsgeographie, Hagen, No 3, 1968, S. 69-75.

Lebenslauf

- 1944 Am 30. August in Guatemala-Stadt, Guatemala Mittel-Amerika als Sohn des Fabrikanten Luis Alberto Castillo Menocal und seine Ehefrau Adela de Castillo, geb. Staebler geboren.
- 1952-1957 Besuch der Volksschule in Guatemala-Stadt.
- 1956 Einjähriger Aufenthalt in Mexico-Stadt als Internatsschüler.
- 1959-1962 Besuch des Gymnasiums "Lizeum Guatemala" in Guatemala-Stadt und Ablegung des guatemaltekischen Abiturs im Oktober 1962.
- 1963-1964 Aufenthalt in Monterrey, Mexiko und Besuch der Technischen Hochschule von Monterrey. Studium der Fachrichtung Wirtschaftsingenieurwesen.
- 1965 Ankunft in der Bundesrepublik Deutschland. Besuch des Goethe-Instituts.
- 1965-1966 Als Ingenieurschulpraktikant bei Siemens und Halske in Berlin.
- 1966 Ablegung der Prüfung zur Feststellung der Hochschulreife bei dem staatlichen Studienkolleg an der Johannes-Gutenberg-Universität in Mainz. Studienanfang im Wintersemester an der Universität Mainz in der Fachrichtung Volkswirtschaft.
- 1968 Seit dem Wintersemester 1968/69 Studium an der Philipps-Universität in Marburg. Fachrichtung Soziologie.
- 1973 Heirat mit Margrit Castillo-Staebler, geb. Lachmann. Im Wintersemester 1973/74 als studentischer Tutor im Fachbereich O3 beschäftigt.
- 1974-1976 Als wissenschaftliche Hilfskraft am Fachbereich O3 tätig, seit 1975 als wissenschaftliche Hilfskraft mit Abschluß.
- 1975 Ablegung der Prüfung eines Magister Artium im Hauptfach Soziologie. Nebenfächer Wiss. Politik und Volkswirtschaftslehre.

city schnelldruck ohg, 87 Würzburg, Marcusstraße 10a